

С.Ю.Барсукова

# НЕ формальная ЭКОНОМИКА

ЭКОНОМИКО-  
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ  
АНАЛИЗ

НЕ  
формальная  
ЭКОНОМИКА



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

С.Ю.Барсукова

# НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

**ЭКОНОМИКО-  
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ  
АНАЛИЗ**

[OCR by Palek](#)



Издательский дом ГУ ВШЭ

Москва 2004

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие автора .....	9
Раздел 1. Неформальная экономика как мировое явление .....	13
Глава 1. Неформальная экономика: понятие и структура .....	14
Открытие неформального сектора в развивающихся странах .....	14
Два подхода к определению неформального сектора .....	17
Критика концепции неформального сектора .....	20
Открытие неформальной экономики в развитых странах .....	23
Сегментация неформальной экономики .....	28
Концептуальная схема неформальной экономики .....	34
Глава 2. Причины развития неформальной экономики: мировой опыт .....	40
Причины существования неформальной экономики в развивающихся странах .....	41
Причины существования неформальной экономики в развитых странах .....	48
Общемировые причины развития неформальной экономики .....	53
Глава 3. Неформальная экономика в зеркале идеологий .....	58
Либерализм: “неформалы” как агенты “невидимой руки” рынка .....	59
Социально ориентированный либерализм: “неформалы” как индикаторы баланса экономических и социальных требований .....	63
Консерватизм: “теневики” как нарушители социальных конвенций .....	67
Социализм: “неформалы” как враги планового регулирования общества ..	71
Раздел 2. Неформальная экономика России: пространственно-временной аспект .....	75
Глава 4. Движение во времени: от “второй экономики” СССР к неформальной экономике современной России .....	76
Структура советской “второй экономики” .....	77
Причины развития советской “второй экономики” .....	81

Отношение советской власти ко “второй экономике” .....	87
Советский и постсоветский теневой порядок: механизм наследования в эпоху перемен .....	91
Глава 5. Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России .....	96
Сетевое пространство в России .....	96
Теневая экономика: пространственный аспект .....	99
Домашняя экономика: пространственный аспект .....	107
Раздел 3. Социокультурные основания неформальной экономики в России: ценности, доверие, солидарность .....	115
Глава 6. Неформальная экономика и система ценностей россиян: точки соприкосновения .....	116
Геоклиматический фактор системы ценностей .....	117
Религиозный фактор системы ценностей .....	119
История как конфигурактор ценностей .....	123
Эмпирические оценки системы ценностей россиян .....	127
Глава 7. Природа и механизм возникновения доверия сетевого взаимодействия .....	132
Доверие: сущность и видовое разнообразие .....	133
Природа сетевого доверия .....	136
Условия формирования сетевого доверия .....	140
Социальные издержки обладания сетевым доверием .....	143
Глава 8. Солидарность участников неформальной экономики .....	149
Групповая солидарность: сущность, условия формирования .....	149
Солидарность мигрантов: миф или реальность? .....	154
Солидарность предпринимателей: парадоксы становления .....	161
Раздел 4. Теневое и криминальное предпринимательство в России .....	167
Глава 9. Теневизация бизнеса в контексте транзакционных издержек .....	168
Транзакционные издержки входа на рынок .....	169
Проблемы организации и функционирования предприятий .....	174
Негативные практики (рэклет, взятки, необязательность партнеров) и стаж предпринимательства .....	177

Глава 10. Таможня и бизнес: история институционального компромисса .....	186
Три цвета российского импорта:	
“черная”, “серая” и “белая” схемы .....	187
Схемы ввоза импортного товара в Россию:	
ретроспективный анализ .....	191
Эксперимент на таможне: жизнь по “сетке” .....	195
Причины отмены эксперимента на таможне .....	200
Реакция бизнеса на окончание таможенного эксперимента:	
жизнь после “сетки” .....	202
Изменения в “черно-серо-белом” интерьере,	
или новые контуры диалога власти и бизнеса .....	208
Глава 11. Криминальная экономика: производство и реализация контрафактной продукции .....	212
Почему контрафакт стал “темой дня”? .....	213
Продуктовая избирательность контрафакта .....	215
География и масштаб контрафактного производства .....	218
“Мягкий” контрафакт, или проблема стилевого заимствования .....	220
Качество и цена контрафактной продукции .....	222
Перспективы правовой защиты рынка от контрафакта .....	224
Раздел 5. Теневой рынок труда в России .....	227
Глава 12. Теневой и фиктивный рынки труда: баланс рисков и выгод их участников .....	228
Мотивации и риски участников фиктивного рынка труда .....	229
Мотивации и риски участников теневого рынка труда .....	233
Бесконтрактный наем .....	234
Расхождение фактических и формальных условий найма .....	238
Нерегистрируемое предпринимательство .....	243
Глава 13. Теневая занятость: проблемы легализации .....	250
Претензии к прежнему КЗоТу .....	251
Идеи реформирования Трудового кодекса:	
правительственный и профсоюзный законопроекты .....	253
Трудовое законодательство и теневой рынок труда: кто кого .....	256
Причины равнодушия россиян к принятию нового Трудового кодекса .....	260
Реформа трудового законодательства: ожидания людей и намерения власти .....	266

Глава 14. Причины устного найма в современной России .....	273
Вклад государства в практику устного найма .....	273
Традиции общества как основа распространения устного найма .....	276
Индивидуальный опыт работников как фактор лояльности к устному найму .....	278
Глава 15. Формальное и неформальное трудоустройство: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия .....	282
Парадоксальное сходство формального и неформального найма .....	283
Различие формального и неформального найма .....	292
Раздел 6. Методы оценки теневой экономики: критический анализ .....	303
Глава 16. Прямые методы оценки теневой экономики .....	304
Оценка теневой экономики по структуре потребления домохозяйств .....	305
Оценка теневой экономики по расхождению доходов и расходов домохозяйств .....	307
Глава 17. Косвенные методы оценки теневой экономики .....	312
Монетарный подход к оценке теневой экономики .....	312
Феномен “лишних денег” .....	313
Обращение крупных банкнот .....	314
Соотношение наличности и банковских депозитов .....	315
“Каузальный” метод .....	316
Трансакционный метод .....	319
Критика монетарного подхода к оценке теневой экономики .....	319
Метод альтернативных расчетов ВВП .....	322
Теневая экономика как разность доходной и расходной оценок ВВП .....	322
Теневая экономика как разница спроса и предложения благ .....	327
Раздел 7. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика реципрокности .....	329
Глава 18. Реципрокные взаимодействия: сущность, функции, специфика .....	330
Реципрокность как принцип экономической организации и социальной интеграции .....	330
Отличие реципрокности от товарного обмена .....	334
Отличие реципрокности от патрон-клиентских отношений .....	337

Глава 19. Подходы к изучению сетевой взаимопомощи.....	344
Антропологическая традиция изучения дара .....	344
Традиция сетевого анализа .....	346
Крестьянское поведение и историческая социология: укорененность реципрокности.....	350
Глава 20. Эмпирический портрет реципрокных взаимодействий российских домохозяйств.....	355
Методика исследования, или как и что можно узнать о реципрокных обменах домохозяйств .....	356
Сетевые обмены в цифрах и фактах: бухгалтерия домохозяйственных обменов .....	360
Труд как дар .....	364
Материально-возрастная детерминация положения в сети .....	366
Сезонные колебания сетей .....	369
Женское лобби .....	371
Сеть как финансовый инструмент .....	372
Сила родственных связей .....	374
Раздел 8. Домашняя экономика.....	379
Глава 21. Сущность и функции домашней экономики, способы измерения домашнего труда.....	380
Понятие домохозяйства, домашней экономики и домашнего труда.....	380
Методы измерения домашнего труда .....	383
Домашняя экономика: от забвения к изучению .....	387
Специфика домохозяйств плановой, транзитной и рыночной экономик... 390	
Глава 22. Экономические и социологические теории ролевой дифференциации в домашней экономике .....	397
Исследования домашней экономики: ретроспективный обзор .....	398
Эмпирическая оценка неравномерности трудовой нагрузки супругов .....	402
Распределение труда между супругами: экономические версии .....	406
Распределение труда между супругами: социологические версии .....	414
Заключение .....	420

*Моим близким как слабая  
компенсация за время,  
посвященное не им...*

## ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

О чем эта книга? О неформальной экономике. Что это такое? Неформальная экономика объединяет качественно разнородные виды деятельности, полностью или частично не подчиненные формальным нормам хозяйствования, не подкрепленные контрактами и не фиксируемые статистическим учетом. Другими словами, это та экономическая реальность, которая не подчинена формальному экономическому праву, представленному как законами, распространяемыми на всех экономических агентов, так и контрактами, касающимися только участников отдельных сделок. Состав неформальной экономики довольно разнороден и включает в себя теневую и криминальную активность, домашний труд по самообеспечению семей и сетевые обмены между домохозяйствами на нерыночной основе.

Неформальная экономика пережила тех, кто уверял, что дни ее сочтены. Располагаясь на обочине столбовой дороги реформаторства, неформальная экономика продемонстрировала устойчивый иммунитет и к попыткам привить ей логику калькулируемой рациональности рыночного типа, и к уверениям в неизбежности огосударствления экономической жизни во всех ее проявлениях. Господства плана и рынка переживали кризисы и подъемы, их апологеты лелеяли надежды и наблюдали их крушение, едва ли замечая при этом, что рядом существует иная реальность — неформальная экономика.

Но со временем игнорировать это явление стало недопустимым. Слишком многие вопросы оставались без ответов. Как выживают жители нищих стран? Почему не сбываются прогнозы голодных бунтов? Как сосуществуют очевидный расцвет предпринимательства и массовое, согласно статистике, балансирование предприятий на грани банкротства? Эти и другие вопросы были поставлены прежде всего применительно к развивающимся странам, где Неформальная экономика играла роль не вспомогательного, а основного элемента социально-экономического порядка. Впрочем, вскоре стало очевидно, что экономика развитых стран также несвободна от неформальной компоненты. С этого момента начинается бум эмпирических и теоретических исследований, посвященных неформальной экономике. Выделяется группа интеллектуальных лидеров.

На наш взгляд, невозможно понять современную Россию без пристального внимания к неформальной экономике. Здесь проявились и глубокие исторические корни (традиция коллективистской солидарности, отношение к семье как основе миропорядка), и современные

социально-экономические коллизии (падение жизненного уровня, безработица, непредсказуемость реформаторской логики). Этим обусловлено внимание к данной проблеме со стороны разных дисциплинарных направлений.

Каждый из сегментов неформальной экономики — будь то теневое или криминальное предпринимательство, домашний труд или сетевые обмены между домохозяйствами — привлекает внимание исследователей. Иначе и быть не может, учитывая масштабность явления и значимость его социально-экономических последствий. Однако мозаика рефлексий не складывается в целостную картину. Представление о неформальной экономике не сводится к механической сумме отдельных работ, нужны общие парадигмальные договоренности и методологические рамки анализа. К тому же каждая научная дисциплина вправе актуализировать различные проявления неформальной экономики и механизмы, ее порождающие.

Особенностью данной книги является, во-первых, попытка комплексного анализа различных сегментов неформальной экономики, субъектами которых являются индивиды, домохозяйства и предприятия, и, во-вторых, рассмотрение неформальной экономики с позиций экономической социологии, трактуя экономическое действие как действие социальное. Другими словами, у данной книги есть *тематическая и методологическая специфика*. Первая сводится к расширению проблематики, всестороннему исследованию различных сегментов неформальной экономики, вторая — к сужению, конкретизации методологических рамок анализа, предпочтению экономико-социологического подхода.

Наша цель состояла в создании комплексного портрета неформальной экономики России, т.е. системном описании природы феномена, его концептуальной структуры и характера функционирования сегментов. Мы сознательно отдаем предпочтение схемам реальности, нежели эмпирическим расчетам. Правдоподобная схема анализа, проверяемая логикой и не противоречащая исследованиям коллег, дает возможность по-новому взглянуть на реальность, увидеть жесткий каркас причинности и череду неочевидных следствий.

В книге представлены результаты собственных прикладных исследований, а также обобщены теоретические и эмпирические работы российских и зарубежных ученых. Речь идет об исследовательских проектах, осуществленных с 1998 по 2004 г. и посвященных различным ипостасям неформальной экономики. Искренне благодарим организации, предоставившие финансовую поддержку нашей работе:

- Московский общественный научный фонд (1998 г. — индивидуальный проект “Транзакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса”);
- INTAS (1999—2001 гг. — коллективный проект “Реструктурирование сетей межсемейного обмена городских и сельских домохозяйств”, рук. Т. Шанин и В. Радаев);
- Независимый институт социальной политики при поддержке Фонда Форда (2000 г. — коллективный проект “Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России”, рук. Т. Заславская);
- Институт перспективных российских исследований им. Кенана (2002 г. — коллективный проект “Актеры и интерпретаторы: модели легитимации новых социокультурных практик в современной России”, рук. В. Качкин);
- Институт “Общественный договор”, бизнес-ассоциации РАТЭК, АКОРТ и Содружество Русбренд (2001—2003 гг. — коллективные проекты “Издержки легализации в сфере электробытовой техники”, “Конкурентная ситуация и развитие рынков потребительских товаров”, “Масштабы серого импорта и контрафактной продукции на рынке потребительских товаров”, рук. В. Радаев);
- Российский гуманитарный научный фонд (2003—2004 гг. — коллективный проект “Неформальные каналы регулирования трудовых отношений как ресурс управления в современных российских организациях”, рук. С. Барсукова).

Систематизация результатов этих проектов стала возможной благодаря финансовой и организационной поддержке Национального фонда подготовки кадров (НФПК).

Отдельная благодарность людям, чей кропотливый редакторский труд позволил ознакомить читателей с промежуточными результатами наших исследований. Благодарим за терпение и содержательные замечания редакторов журналов: “Социологические исследования”, “Политические исследования”, “Мир России”, “Pro et Contra”, “ЭКО”, “Проблемы прогнозирования”, “Проблемы теории и практики управления”, “Вопросы статистики”, “Общество и экономика”, “Свободная мысль”, а также интернет-журнала “Экономическая социология”.

Мы благодарим всех, кто тратил свое время, научный опыт и полемический задор на обсуждение интересующей нас темы. Неблагодарное занятие называть имена, так как всегда есть опасность “неполного списка”. Но самых теплых слов заслуживают уважаемые рецензенты Ю.В. Латов и А.М. Никулин, а также коллеги и учителя Р.В. Рывкина, О.И. Шкаратан, Т. Шанин за дискуссию, позволяющую идти вперед.

Хотелось бы выразить особую признательность В.В. Радаеву, интеллектуальное лидерство которого стимулировало нас в работе над книгой. Книга обязана своими достоинствами этому человеку в той же мере, что и автору, недостатки — исключительно на совести автора.

И наконец, наш самый активный соавтор — воображаемый читатель. Невозможно писать монолог. Представляя читателя умным и требовательным, мы вели с ним диалог. Он побуждал нас искать дополнительные доводы и аргументы, его скепсис не позволял формулировать мысль приблизительно и ограничиваться расплывчатой логикой, а его любознательность требовала от нас новых и новых содержательных разворотов темы. Насколько это удалось — судить читателю.

## Раздел 1

# НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК МИРОВОЕ ЯВЛЕНИЕ

Неформальная экономика — трудный для исследователя объект. Одни виды неформальной деятельности скрываются в силу своей противоправности (теневая и криминальная экономики), другие — ускользают в силу своей обыденности (домашняя экономика, экономика дара). Тем ценнее мировой опыт изучения неформальной экономики, представленный в первом разделе книги.

Данный раздел представляется нам исключительно важным. Он выступает ключом к пониманию последующих разделов, так как содержит концептуальное видение неформальной экономики и ее внутренней структуры (глава 1), обобщает опыт исследователей, пытающихся выявить причины неформального уклада (глава 2), а также показывает неоднозначность оценочных суждений о природе и перспективах неформальной экономики в зависимости от идеологических воззрений ученых (глава 3). Этот раздел не фокусирует внимания на России, что будет компенсировано в дальнейших разделах. Пока же для нас принципиально важно разобраться с общими положениями, посвященными неформальной экономике. Что это за явление, как структурировано? Чем объяснить его удивительную живучесть и приспособляемость к различным политическим и экономическим условиям? Какова природа неформального экономического действия? Оправдания или осуждения заслуживает теневая экономика? Эти и подобные вопросы составляют основу данного раздела.

# **НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА**

Неформальная экономика стала фаворитом научной тематики. Трудно представить себе анализ социально-экономического положения России, игнорирующий проблему неформальной экономики. Публикации на эту тему растут как снежный ком. Однако остаются неопределенными границы этого понятия, его внутренняя структура. Общеизвестность термина служит оправданием вольного обращения с ним. Между тем термин имеет свою историю, обязывающую соотносить свое понимание со сложившимися традициями. При этом очевидно, что прямой перенос определений и смыслов вряд ли оправдан. Неформальная экономика — понятие мировой науки, однако ее концептуализация имеет массу национальных версий. Западный мир акцентировал иные качественные характеристики неформального экономического порядка, нежели исследователи развивающихся стран. Иначе и быть не могло. Это ставит перед нами двудединую задачу — систематизировать подходы к определению и сегментированию неформальной экономики, с одной стороны, и выработать концептуальную схему неформальной экономики, адекватную российским условиям, с другой.

## **Открытие неформального сектора в развивающихся странах**

Первоначально проблема неформальной экономики была поставлена в исследованиях, посвященных развивающимся странам. И сделано это было в контексте изучения *неформального сектора*. Введение термина было связано с наличием в этих странах значительных групп людей, не вовлеченных в организованный рынок труда, но при этом создавших собственную систему занятости, подчиненную идее выживания. Это проявлялось во множестве видов деятельности,

существующих в форме самозанятости или небольших семейных предприятий. Хрестоматийный образ капиталистической фирмы слабо соответствовал тем принципам организации деятельности, которые демонстрировали такие предприятия. Понятие “неформальный сектор” объединило многообразные формы занятости, опирающиеся на неформальные, персонифицированные отношения с потребителями, наемными работниками и кредиторами. Заметим, что на этой стадии неформальный сектор был синонимом неформальной экономики.

Правда, изначально для обозначения того, что впоследствии будет названо неформальным сектором, использовали иные термины. Сначала Дж. Бойк в начале 1950-х гг. отметил феномен “дуальной экономики” [Боеке, 1953]. Спустя десятилетие К. Гиртц ввел разделение на так называемую “базарную” и “ориентированную на фирменное устройство” экономику (“bazaar-economy” и “firm-centred economy”) [Geertz, 1963]. Организованная в форме фирм экономика описывалась как более эффективная, капиталоемкая, с более высокой производительностью труда в противоположность “базарной” экономике — трудоемкой, низкопроизводительной, маломасштабной, низкодоходной.

Настоящим прорывом в изучении неформального сектора стали эмпирические исследования, проводимые под эгидой Международной организации труда (МОТ) и Всемирного банка. Наибольшую известность получила работа К. Харта, посвященная изучению структуры занятости в Гане [Hart, 1973]. Обычно введение в научный оборот термина “неформальный сектор” связывают именно с именем Кита Харта, отмечавшего, что “отверженные структурой формальных возможностей, люди из низов городского пролетариата ищут неформальные способы, чтобы увеличить свои доходы” [Харт, 1999, с. 533]. Подобные исследования проводились в Колумбии (1970), Шри-Ланке (1971), Кении (1972) и других странах третьего мира. Эти проекты должны были ответить на вопрос о степени применимости к рынку труда развивающихся стран концепции безработицы, принятой в развитых странах Запада. Фактически речь шла об исследованиях, имеющих явное прикладное значение — уточнение программ помощи развивающимся странам. В результате неформальный сектор был терминологически узаконен и эмпирически описан.

Особо отметим, что в исследованиях МОТ неформальная экономика трактовалась не как прибежище маргиналов, реанимирующих докапиталистический этап развития, а как амортизатор социально-экономических потрясений, инкубатор предпринимательского слоя, спасение от бедности широких слоев населения. Как отмечал Р. Бромли, “интеллектуальная валидность концепции была для многих людей вторична по

сравнению с ее политической направленностью” [Bromley, 1978, p. 1036]. Политическая корректность суждения об этом феномене, созвучная интенциям внешней политики развитых стран по отношению к третьему миру, в немалой степени способствовала вхождению этого понятия в социально-политический дискурс ученых и политиков. Концепция неформального сектора создавала рациональную основу для рекомендаций странам третьего мира, не провоцируя в них социальный взрыв<sup>1</sup>.

Так что же такое неформальный сектор? В качестве ответа на этот вопрос исследователи предпочитают перечислять характеристики этого сектора, а не концептуализировать понятие. Специфика неформального сектора представлена в табл. 1.1 [Fidler, Webster, 1996, p. 6].

Таблица 1.1. Специфика формального и неформального секторов экономики

Критерии сравнения	Формальный сектор	Неформальный сектор
Барьеры входа	Высокие	Низкие
Технологии	Капиталоемкие	Трудоемкие
Управление	Бюрократическое	Семейное
Капитал	Избыточен	Недостаточен
Рабочее время	Регулярное	Нерегулярное
Заработок	Нормальный	Низкий
Рынок	Протекционистский (лицензии, квоты, тарифы)	Нерегулируемый, конкурентный
Финансовый сервис	Банки	Неформальное кредитование
Отношения с потребителями	Деперсонифицирован- ные	Персонифицированные
Реклама	Необходима	Редко используется
Правительственные субсидии	Вплоть до крупных	Отсутствуют
Рынки сбыта	Часто на экспорт	Редко на экспорт
Ресурсы	Местные и импортные	Преимущественно местные
Масштаб деятельности	Крупный	Малый
Квалификация	Подтвержденная формально	Не подтвержденная формально

<sup>1</sup> “Поддержка неформального сектора позволяла утверждать возможность «помощи бедным без существенной угрозы богатым», потенциальный компромисс между давлением на перераспределение дохода и богатства и желанием стабильности экономической и политической элиты” [Bromley, 1978, p. 1036].

Фактически в основе использования этого термина применительно к странам третьего мира лежала конвенция о *примерно равном понимании его смысла* (“common-sense notion”). Вместе с тем такой подход был явно ущербен, поскольку операционализация каждого признака формировала разные совокупности эмпирических объектов.

Показательно в этом смысле совместное исследование американского экономиста Д. Мида и французского экономиста К. Моррисона, посвященное малому бизнесу стран третьего мира [Mead, Morrisson, 1996]. Изучая 2200 предприятий из семи стран Латинской Америки, Африки и Азии, ученые пришли к выводу, что основные признаки неформального сектора — небольшое число рабочих мест, слабое соблюдение законодательства, низкая капиталоемкость — не имеют жесткой взаимосвязи. Эти признаки далеко не всегда встречаются одновременно и, более того, степень их корреляции варьируется от страны к стране, что затрудняет выработку унифицированного определения неформального сектора.

## **Два подхода к определению неформального сектора**

Время шло. Исследования неформального сектора множилось. Расширялся и их географический ареал. Помимо экономистов к изучению этого феномена подключились социологи, антропологи, политологи. По мере развития исследований обозначились два подхода к концептуализации неформального сектора.

Согласно *первому подходу* акцент делается на *характере деятельности предприятий неформального сектора*. Природа неформального сектора связывается с глобальными процессами децентрализации и реорганизации производства и трудового процесса. “Горизонтальные сети, а не вертикальная бюрократия, становятся новыми моделями эффективных организаций” [Castells, Portes, 1989, p. 11]. Растущая конкуренция вынуждает предприятия искать пути выживания. Выжить можно, повышая гибкость и снижая издержки, в том числе связанные с привлечением труда. Таким образом, неформальность порождается потребностью в экономии издержек, актуализированной выходом конкуренции на новый, глобальный уровень. Подобное объяснение неформального сектора представлено в работах М. Кастельса и А. Портеса [Castells,

Portes, 1989], В. Токмана [Tokman, 1989]. Деформализация трактуется как универсальная экономическая потребность любого хозяйствующего субъекта. Однако возможности удовлетворения этой потребности значительно выше у малых, семейных, недокорпорированных предприятий, чем у крупных<sup>2</sup>. Поэтому за малыми предприятиями закрепляется понятие “неформальный сектор”, хотя далеко не все такие предприятия тотально или частично нелегалы. Есть и абсолютно соответствующие формальным требованиям. Так же как не все крупные предприятия полностью или частично легальны. Между понятиями “неформальность” и “нелегалность” при таком подходе нет жесткого соответствия. *Нелегалность (полная или частичная) не является при таком подходе конституирующим элементом неформального сектора*, скорее это его сопутствующая характеристика, производная специфической формы организации производства, выработанной как ответ на рост конкуренции в условиях избытка низкоквалифицированной рабочей силы.

*Второй подход* тяготеет к неолиберальной концепции и определяет неформальный сектор в контексте его *преступания через закон*. Так, Дж. Уикс считает *отношение предприятий к государству* основным различием формального и неформального секторов, и фокусом анализа становится нелегалность неформалов [Weeks, 1975]. Далее, как правило, следуют рассуждения о неадекватности законов, об избыточности регламентации, о завышенности налогового бремени и т.п. Неформальный сектор объявляется производным “меркантилистской политики” правительства (терминология Э. де Сото). Понятно, что легко и относительно безопасно нарушают закон небольшие предприятия и самозанятые. Их-то и определяют как неформальный сектор<sup>3</sup>.

Таким образом, выходя в конечном счете практически на одни и те же эмпирические объекты, *эти подходы используют разные концептуальные схемы и соответственно разные критерии для выделения неформального сектора*. Вторым подход объясняет поведение хозяйствующего

<sup>2</sup> “Существуют две взаимосвязанные тенденции трудового процесса: децентрализация крупных корпораций в полуавтономные единицы и по возможности их деформализация, в результате чего к выгодам гибкости добавляется преимущество нерегулируемой деятельности в регулируемой среде” [Castells, Portes, 1989, p. 26].

<sup>3</sup> Нелегалность неформалов не мешает представителям этого подхода отстаивать точку зрения о позитивном влиянии неформального сектора на экономику развивающихся стран. Такая “защита” была реакцией на распространенные в 1970-е гг. представления правительств ряда развивающихся стран, что путь в будущее связан исключительно с крупномасштабной индустрией. Исследования неформального сектора подчеркивали его важность как утилизатора местных ресурсов, в том числе трудовых, и гибкого партнера бедных покупателей.

субъекта невозможностью соблюдать требования легальности (долго, дорого, хлопотно), тогда как первый подход уход в неформальное пространство связывает с потребностью снижать издержки и повышать гибкость фирмы в условиях глобальных вызовов современности. Подходы различаются тем, какова *природа силы*, выталкивающей предприятия за рамки закона: потребность выжить в условиях растущей конкуренции и структурных особенностей рынка труда или неадекватность закона. С точки зрения второго подхода громоздкость норм и законов порождает неформальность. С точки зрения первого подхода это не совсем верно. Характер законов, конечно, влияет на развитие неформального сектора, но его природа заключена в структурных особенностях рынка труда развивающихся стран, в приходе западного капитала и втягивании третьего мира в глобальный экономический порядок. “Деятельность вне регулятивных рамок дает возможность производить товары и оказывать услуги в структурной среде, характеризуемой отсутствием возможностей высоких заработков и избытком рабочей силы. По этой причине политические решения, реформирование законодательства могут влиять, но не могут определять развитие неформального сектора” [Tokman, 1992, p. 20].

Оба подхода имеют право на существование и находят своих приверженцев.

Во-первых, сформировались *географические предпочтения* этих подходов. В исследованиях, посвященных неформальному сектору стран Африки, обычно речь идет о малых предприятиях, использующих примитивные технологии производства и неформальные принципы организации деятельности. В латиноамериканской литературе исторически преобладает традиция рассмотрения неформального сектора в контексте полной или частичной нелегальности, направленной на уменьшение налогов и уход от регулирующих ограничений. Впрочем, в начале 1990-х гг. и в Латинской Америке начали отходить от неолиберального взгляда на природу неформального сектора, склоняясь к учету структурных особенностей рынка труда развивающихся стран [Beyond regulation, 1992].

Во-вторых, эти подходы воплотились в *разных исследовательских стратегиях*. Второй подход, связанный с тестированием хозяйствующих субъектов на нелегальность, принципиально возможен лишь в специализированных исследованиях и не может быть реализован в общенациональном масштабе. Первый подход дает возможность операционализировать неформальный сектор через размер или организационно-правовую форму предприятий, игнорируя вопрос о нелегальной деятельности, что позволяет проводить широкомасштабные исследования.

Это обстоятельство было оценено статистиками труда, которые закрепили соответствующее понимание неформального сектора в международных конвенциях<sup>4</sup>. В рамках этого подхода *данный сектор неформален не с точки зрения нарушения формальных правил, а с точки зрения использования неформальных регуляторов деятельности*. С содержательной точки зрения речь идет о мелком товарном производстве, неоднородном с точки зрения неформальной практики и отношения к формальным институтам рынка. При этом статистические службы разных стран уточняют, какие именно категории занятых корректно относить к неформальному сектору. Количественные границы малых предприятий также имеют национальные варианты. Это обстоятельство надо иметь в виду, испытывая соблазн межстрановых сравнений<sup>5</sup>.

## **Критика концепции неформального сектора**

В более поздних работах концепция неформального сектора стала объектом критики. Предположение об относительной автономности неформального сектора от формальной экономики, акцентирование их контрастной природы восходило к традиции дуальности, предложенной экономистами. По мере подключения к дискуссии социологов и антропологов, начала формироваться и набирать силу критика двухсекторального подхода.

Так, Дж. Бремман как представитель школы “периферийного капитализма” указывал на сильную взаимосвязь между секторами [Bremman, 1976]. Согласно теории периферийного капитализма, развитие экономики стран третьего мира характеризуется зависимостью от мирового рынка и разнородностью моделей производственных отношений. Эта разнородность порождена природой привлечения капиталистических отношений в экономику этих стран. Западные компании формируют в странах третьего мира очаги капитализма, которые связаны с мировой экономикой, но игнорируют национальную специфику. Так как эти

<sup>4</sup> Принципиальные инструментальные подходы к измерению занятости в неформальном секторе были сформулированы в рекомендациях 15-й Международной конференции статистиков труда в 1993 г.

<sup>5</sup> В целом “между уровнем развития отдельных регионов и масштабами неформального сектора прослеживается довольно четкая обратно пропорциональная зависимость: неформальный сектор огромен в слаборазвитых странах Африки, велик в Азии и относительно умерен в Латинской Америке” [Латов, 1999, с. 38].

очаги высокопроизводительны и используют современные технологии, то большинство населения вынуждено искать работу во внекапиталистическом секторе. Концепция “структурной разнородности” описывает эту ситуацию в терминах сосуществования капиталистического и некапиталистического производственных укладов, где первый определяет развитие второго и между ними существует огромное количество функциональных связей. С этой точки зрения нельзя говорить о специфической, независимой динамике неформального сектора. Бремман, таким образом, интерпретировал неформальный сектор как “национальный ответ” третьего мира на вызовы современности, воплощенные в пришествии западного капиталистического уклада.

Рыхлость концепции неформального сектора, сводимой к набору качественных признаков, выдвинулась и в том, что “каждый критерий может быть использован для определения собственного универсума” [The Urban Informal Sector, 1981, p. 16]. Наконец, появились сомнения в правомерности отождествления неформального сектора с малыми предприятиями: “отличительная черта неформального сектора от малых предприятий в их ориентации: первый мотивирован преимущественно обеспечением занятости, тогда как второй связан преимущественно с максимизацией прибыли” [The Urban Informal Sector, 1981, p. 17].

Развернутую критику дуальной экономики представил Р. Бромли, отметив девять принципиальных недостатков деления экономики на формальный и неформальный секторы [Bromley, 1978, p. 1034—1035]:

- примитивность методологии дуализма как таковой;
- логическая противоречивость выделения неформального сектора, зависимость его границ от используемых критериев;
- ложное представление об относительной независимости формального и неформального секторов;
- ошибочная вера в возможность единой политики по отношению к неформальному сектору;
- необоснованное отождествление неформального сектора исключительно с городской активностью;
- уход от вопроса об иных, в том числе промежуточных формах экономической деятельности, существующих вне этих секторов;
- неаргументированное утверждение, что у неформального сектора есть настоящее, но нет будущего;
- деление предприятий на формальный и неформальный секторы не означает, что это же разделение корректно применять к работникам. Они могут совмещать или чередовать занятость в этих секторах;
- необоснованность использования термина “неформальный сектор” как синонима “городской бедноты”.

Фактически острие критики было направлено против дихотомии формального и неформального секторов. Предпочтения склонялись в пользу континуума, позволяющего дифференцировать предприятия, в разных пропорциях сочетающие в себе признаки этих полюсов.

Подведем итоги.

1. Было бы преувеличением говорить о единой сложившейся научной концепции неформального сектора, а также причинах, его порождающих. Исключительная гетерогенность неформального сектора затрудняет выработку унифицированного определения. Предложенная экономистами теоретическая дефиниция основывалась на контрасте классической капиталистической фирмы Запада и малого национального предприятия стран третьего мира. Этот подход стал объектом критики по мере подключения к дискуссии представителей других социальных наук.

2. Несмотря на проблемы теоретического порядка, в эмпирических исследованиях сложилась конвенция (“эмпирическая дефиниция”) считать неформальным сектором самозанятых (исключая квалифицированных специалистов), малые предприятия (кроме высокотехнологичных производств) и некоторые виды домашней прислуги. Этот подход закрепила МОТ.

3. В подавляющем большинстве случаев использование концепции неформального сектора *ограничивается развивающимися странами*, что связано как с историей этого термина, так и с пониманием того, что неформальный сектор — это не просто малые предприятия, но порожденные специфическим характером рынка труда и экономики в целом. В их числе трудоизбыточность, низкий образовательный и квалификационный уровень работников, массовая миграция из села в город, преобладающая роль иностранного промышленного и финансового капитала и т.п., что сводится к понятию “третий мир”. Вне этого социально-экономического контекста концепция неформального сектора теряет содержание. Не случайно в развитых странах разнообразие видов занятости изучается, как правило, не в рамках концепции неформального сектора, а в контексте теорий сегментации рынка труда.

4. Вопрос об отнесении современной России к странам третьего мира остается открытым [Барсукова, 2000а]. В настоящий момент используются количественные оценки российского неформального сектора, различающиеся шириной определения этого феномена. Так, наиболее узким определением является сумма занятых в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица, занятые по найму у физических лиц и неоплачиваемые семейные работники. Расширенное определение неформального сектора корректируется

добавлением занятых домашним производством для последующей реализации, а также для собственного потребления (как основное занятие, т.е. более 30 часов в неделю) [Обзор занятости, 2002, с. 65—67]. Благодаря работам, в которых приводятся количественные оценки, неформальный сектор России перестает быть “черным ящиком”<sup>6</sup>.

## **Открытие неформальной экономики в развитых странах**

Эстафету интереса к неформальной экономике подхватил Запад. Интеллектуальным итогом знакомства с развивающимися странами было выделение неформального сектора как ключевого элемента в объяснении выживания широких слоев населения. Однако интерес западных исследователей не уместился в прокрустово ложе “сектора”, пусть и весьма необычного. Многообразие исследовательских вопросов, апеллирующих к разным ипостасям неформальности, привело к развитию целого спектра направлений и, как следствие, к принципиальному расширению понятия неформальной экономики.

Во второй половине 1970-х — начале 1980-х гг. ученые и политики развитых стран Запада стали осознать, что реальная экономическая активность выше официально регистрируемой. Это проявилось в бурном развитии методов количественной оценки теневой экономики. Особой популярностью отличались монетарные методы (Э. Фейг, П. Гутман, В. Танзи), “обнаруживающие” теневую экономику в уровне финансовых трансакций. В этой группе лидировали американские ученые<sup>7</sup>. Часть работ была посвящена изменению системы национальных

<sup>6</sup> Правда, количественные оценки серьезно различаются. Так, Е. Синдяшкина оценила занятость в неформальном секторе по балансу трудовых ресурсов и демографической статистики в 4,2—4,8 млн. человек [Синдяшкина, 1998, с. 67].

Развернутую картину неформального сектора России по данным обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) приводит В. Гимпельсон [Гимпельсон, 2002]. На основе методики Госкомстата России, утвержденной в октябре 2001 г., неформальный сектор определен как совокупность индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, занятых по найму у физических лиц и работающих индивидуально, включая производство на дому для реализации. В итоге занятость в неформальном секторе на основной или единственной работе в 2001 г. (в среднем за год) оценена в 7136 тыс. человек, что составляет 11% от общей занятости населения.

<sup>7</sup> Оценка Э. Фейга “нерегулярной экономики” США в треть официального ВВП вызвала столь сильный резонанс, что этому вопросу было посвящено специальное слушание экономического комитета Конгресса США [Латов, 1999, с. 40].

счетов с целью более полного учета теневого сектора, что фактически работало на задачи управления (М. О'Хиггинс, К. Макафи). Бурно развивались и немонетарные методы оценивания скрытой экономики, как прямые, так и косвенные.

Довольно близки по тематике работы, посвященные разного рода экономическим преступлениям, включая коррупцию и взяточничество. По популярности эта тема занимает, пожалуй, одно из ведущих мест в ряду исследований неформальной экономики. Не претендуя на создание методов количественной оценки этих явлений, такие работы выявляют природу экономических преступлений, их видовое разнообразие, условия распространения или, наоборот, сокращения. Несколько позже тема экономической преступности получила развитие и в России [Economic Crime, 2000].

Другая группа ученых сфокусировала внимание на невидимом труде внутри домохозяйств, не опосредованном финансовыми транзакциями и предназначенном для удовлетворения потребностей членов семей. В частности, в английской литературе более представлен анализ неформальной экономики в контексте социальных взаимодействий внутри домохозяйств и между ними на бесплатной основе [Gershuny, 1983; Henry, 1982; Pahl, 1980]. Фактически английская литература концептуализировала тему домашней экономики. Тема межсемейной взаимопомощи активно развивалась и в Восточной Европе, в частности, реципрокный обмен трудом представлен в работах венгерского социолога А. Шика [Sik, 1985].

Отдельной группой стоят исследования неформальной экономики в странах социалистической ориентации. Специфика социально-экономической системы определяла характер “второй экономики” этих стран. Вторая экономика СССР была представлена Западу преимущественно в работах Г. Гроссмана [Grossman, 1982, 1988] и Ф. Фелдбрага [Feldbrugge, 1989]. “Вторая экономика” венгерского социализма исследовалась, в частности, в работах И. Габора и П. Галаши [Gabor, Galasi, 1985].

Мощным блоком идут работы, посвященные неформальным формам занятости. Здесь нельзя не упомянуть исследования “нерегулярной занятости” Э. Мингиони [Mingione, 1990].

Но неформальный мир — это прежде всего мир крестьянских сообществ. Эту идею представляют Дж. Скотт, автор концепции “моральной экономики” [Scott, 1976], и Т. Шанин, чье имя связано с концепцией “эксплоярной экономики” [Шанин, 1999]. Если первый исследовал преимущественно жизнь крестьян Юго-Восточной Азии, то второй сфокусировал внимание на крестьянах России.

Пожалуй, в отдельный тематический раздел можно выделить многочисленные так называемые этнографические исследования (case-study), описывающие феномен неформальной экономики отдельной страны, города, района в контексте происходящих там событий. В частности, популярны описания неформальной экономики мигрантских сообществ и мафиозных кланов. Не претендуя на концептуальность, такие работы пополняли эмпирический багаж науки, фиксировали многообразие проявлений неформальной экономики, ее национальный и локальный колорит.

Принципиально иной смысловой разворот теме неформальной экономики придали ученые, трактующие неформальность не как тип хозяйствования, локализованный по определенному принципу, а как характер экономических отношений, не ограниченный неким ареалом и принципиально возможный и необходимый в любой институциональной среде. В этом смысле особое значение имеет работа М. Грановеттера “Сила слабых связей”, посвященная социальным сетям в функционировании рынка труда [Granovetter, 1973]. К числу внесекторальных трактовок неформальной экономики относится идея К. Поланьи о реципрокности как форме социальной интеграции общества, наряду с товарным обменом и централизованным перераспределением [Polanyi, 1977]. И этом же ряду стоят исследования социального капитала и доверия как ресурсного потенциала многообразных социальных процессов, включая политические [Putnam, Goss, 2002]. *Неформальность была интерпретирована не как ограниченный сегмент реальности, а как характер экономических отношений, в разной степени и в разных формах проявляющийся во всех без исключения формах хозяйствования.*

Выйдя за границы своей предметной области, неформальная экономика стала значительным элементом социальной теории. Данную категорию использовал П. Розанваллон в обосновании критики общества всеобщего благоденствия [Rozanvallon, 1997]. На идею Дж. Гершуниоб экономике самообеспечения (self-service economy) опирался Тофлер, когда предсказывал формат будущей организации труда в виде “электронных коттеджей”, жители которых будут зарабатывать, не выходя из дома [ТоШег, 1980]. Идея неформальных сетей проникла в политологию, дав толчок развитию теории клиентелизма, политической коррупции. Наконец, исследования по неформальной экономике неразрывно связаны с теоретической концепцией социального капитала, социальных сетей, нашедших осмысление в рамках политологии, экономической социологии, антропологии и других социальных наук.

Стало ясно, что проблематизированная западными учеными неформальная экономика переросла тематику неформального сектора.

Синонимичность этих терминов канула в лету. *Под неформальной экономикой стали понимать многообразие качественно разнородных видов деятельности, полностью или частично не подчиненных формальным нормам хозяйствования, не подкрепленных контрактами и не фиксируемых статистическим учетом.* Другими словами, неформальную экономику конституирует несоблюдение или уход от установленных формальных правил экономического поведения, будь то коммерческое лицензирование и регистрация, трудовые контракты, процедура кредитования, социальное страхование и т.п.

Неформальная экономика не подчинена формальным институтам экономической жизни. Под институтами понимаются “правила игры в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми” [Норт, 1997, с. 17]. Но эти “правила” могут поддерживаться за счет как универсальных, так и партикулярных норм и санкций, что определяет деление формальных институтов на общие *законы* и распространяемые только на участников *контракты*. В свою очередь неформальные институты по степени охвата делятся на всеобщие *социальные нормы* и ограниченные участниками *деловые договоренности* [Радаев, 2003а, с. 91]. Неподчинение формальным институтам не означает внеинституциональность поведения экономического агента. Институциональное пространство в этом случае формируют неформальные институты. В фокусе исследователей неформальной экономики находятся противоречия между формальными и неформальными институтами экономической сферы.

При таком понимании неформальная экономика не сводится к экономике неформального сектора, представляя собой гораздо более сложное и разветвленное понятие, включающее и особый тип хозяйствования, и специфический характер социальных отношений, и скрытый механизм корректировки формальных норм. Ведь дистанция от формального права вырастает не из плохих законов или низменной природы человека. Погружение в неформальное — единственно возможная форма существования формального.

Но даже если сузить понимание неформальной экономики до особого сегмента экономической реальности, то очевидно лишь частичное пересечение с понятием неформального сектора. Часть неформального сектора в виде малых предприятий и самозанятых абсолютно законопослушна (платят налоги, имеют лицензии) и в этом смысле не входит в область неформальной экономики. Вместе с тем нарушать формальные нормы могут предприятия, размер и организационно-правовой статус которых не позволяет отнести их к неформальному сектору. Не говоря уже о том, что значительные слагаемые неформальной экономики (домашний труд, обмен между домохозяйствами на бесплатной основе) заведомо не относятся к неформальному сектору.

Характерно то, что центральное понятие дискуссии — неформальная экономика — довольно долго не получало строгого определения. Было очевидно, что неформальная экономика в современном понимании гораздо шире явления, описанного исследователями неформального сектора развивающихся стран. Но границы этого понятия, его точное определение и внутренняя структура требовали отдельной дискуссии. Это был парадоксальный для науки случай: исследования множилось при сохранении термина на уровне образа<sup>8</sup>. На повестку дня стал вопрос о прекращении терминологической анархии.

Выработка унифицированного определения затруднялась тем, что разные авторы описывали неформальную экономику, используя столь различные критерии ее выделения, что эти работы сложно свести в единую панораму. По сути, в силу использования разных концептуальных образов речь шла о близких, но не тождественных объектах, называемых синонимичными, а то и просто одинаковыми словами<sup>9</sup>. Обилие названий — проявление дефицита аналитической работы по сведению разных подходов в единую понятийную систему. Необходимо восполнить этот пробел, иначе непонятно, кто о каком сегменте неформальной экономики писал, кто что исследовал. Для этого необходимо выделить элементы неформальной экономики и их сущность. Итак, какова структурная композиция неформальной экономики?

<sup>8</sup> Показательно, что одна из книг, посвященных неформальной экономике, начинается с описания жизни супружеской пары Смит. Рассказывается, как они делали покупки на уличных рынках, как читали в газете про мафию, как обговаривали со строителями цену ремонта, как вели домашнее хозяйство и пр. Несколько страниц подобных описаний заканчиваются словами, что это все и есть неформальная экономика [Thomas, 1992].

<sup>9</sup> Приведем только два примера. *Пример первый*: представители одного тематического направления — статистических методов оценки — понимали под подпольной (underground) экономикой несколько разные вещи. Так, для Е. Фейга и П. Гутмана этот термин означал неучтенную часть ВВП, которая должна быть добавлена к итоговой оценке экономической деятельности, тогда как В. Танзи под подпольной экономикой понимал доход, не фиксируемый налоговой службой. На это различие указывал В.Танзи, объясняя разницу полученных оценок [Tanzi, 1982, p. 103].

*Пример второй*: применительно к социалистической системе использовался, как правило, термин “вторая экономика”. Однако Г. Гроссман понимал под “второй экономикой” СССР доходно ориентированную деятельность, которая имеет частный *или* нелегальный характер. В последнем случае неважно, в рамках государственной или частной собственности она осуществляется [Grossman, 1988, p. 165]. Венгерские ученые И. Галаши и И. Габор сужают понятие “второй экономики” до деятельности, приносящей доход и осуществляемой вне социалистического сектора [Gabor, Galasi, 1985, p. 123]. Соответственно они сужают определение Гроссмана, как минимум, на ту деятельность, которая дает работникам социалистических предприятий теневой доход по договоренности с руководством.

## Сегментация неформальной экономики

Неформальная экономика состоит из качественно разнородных сегментов. Это прописная истина. Однако “номенклатура” сегментов и их качественные характеристики у разных авторов различны. Систематизируем наиболее известные подходы, посвященные структурированию неформальной экономики<sup>10</sup>.

Широко известна типология *Дж. Гершуни*, который выделил в неформальной экономике три сектора [Gershuny, 1983].

1. Домашняя экономика (household economy) — неоплачиваемая деятельность по созданию продуктов или оказанию услуг, предназначенных для членов домохозяйства.

2. “Коммунальная” экономика (communal economy) — добровольная и бесплатная деятельность на благо всего общества или его отдельных членов, но не домохозяев.

3. Подпольная экономика (underground economy) — деятельность, которая имеет аналог в формальной экономике и даже часто осуществляется теми же субъектами, но скрывается от властей в целях ухода от налогов или по причине использования противоправных действий.

В рамках подпольной экономики Гершуни выделил три подгруппы:

а) деятельность, связанная с формальной занятостью (например, сокрытие части заработка, получаемого в формальном секторе, от налогообложения);

б) деятельность, осуществляемая вне формальной экономики, но продукты которой предназначены для корпоративных потребителей (например, субподрядные надомные рабочие);

в) производство товаров и услуг, адресованных непосредственно потребителям (например, частный извоз).

При таком подходе субъектами неформальной экономики являются индивиды, домохозяйства и фирмы<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> Нет иллюзии, что данный обзор является исчерпывающим. Существует множество родственных классификаций, в том числе используемых российскими учеными, см., например, [Глинкина, 1997, с. 49—51; Пономаренко, 1997, с. 23—24; Неформальный сектор, 1998, с. 22—23]. Есть классификации, касающиеся не всей неформальной экономики, а только теневой составляющей [Лагов, 2001, с. 10].

<sup>11</sup> Подобную классификацию можно найти и у Р. Роуза, который, расходясь с Дж. Гершуни в частности, четко разделяет домашнюю (domestic) и неофициальную (unofficial) экономику [Rose, 1983].

Эту типологию углубил Э. Мингиони, проводя различие между неформальной работой как основной деятельностью, которая занимает более 40 часов в неделю и обеспечивает основные средства для существования, и неформальной работой как дополнительной занятостью для дополнительного дохода [Mingione, 1983].

Довольно близка сегментация неформальной экономики, предложенная Ренуйем [Repooy, 1990]. Он выделил внутри неформальной экономики два сектора.

1. “Черный” сектор (black sector), в который входят:

а) неформальная деятельность внутри формальных структур (например, скрытый объем производства и реализации);

б) полуавтономная неформальная деятельность (производство товаров и услуг для формальной экономики);

в) автономная неформальная деятельность (товары и услуги непосредственно для потребителя).

2. Домашне-коммунальный сектор (domestic and communal sector), и который входят:

а) самообслуживание, домашний труд;

б) реципрокный обмен и благотворительная деятельность.

Принципиальное отличие “черного” сектора от домашне-коммунального состоит в ориентации на получение дохода. Критерий наличия (отсутствия) трансакций разделяет второй сектор на домашнюю экономику и реципрокный межсемейный обмен.

Несколько иными понятиями пользуется С. Смит, выделяя сегменты неформальной экономики [Smith, 1986, p. 6—13]. Впрочем, в его лексиконе вообще отсутствует этот термин. Формальной экономике противопоставлена экономика теневая, и карта совокупной экономической активности рисуется следующая.

1. Формальная экономика, включающая рыночную и нерыночную (государственные расходы на образование, здравоохранение, оборону и пр.) экономическую активность.

2. Теневая экономика, в которую входят:

а) черная экономика, а именно:

• уход от налогообложения (занижение доходов, чаевые, неоформленные подработки и пр.),

• криминальное производство;

б) нерыночная составляющая теневой экономики, а именно:

• экономика домохозяйств,

• добровольные (неоплачиваемые) работы.

По мнению С. Смита, внутренний валовой продукт, основанный на учете формальной экономической активности, должен быть дополнен

продукцией “черной экономики”, тогда как “нерыночная составляющая теневой экономики” не должна входить в ВВП. Налицо терминологические новации Смита. Впрочем, за новыми названиями возникают уже знакомые качественные характеристики.

Топография неформальной экономики *Ф. Маттеры* строится на выделении пяти сегментов [Mattera, 1985].

1. Социальная экономика — обмен трудом и продуктами на рыночной основе.

2. Экономика самообеспечения (substitute economy) — производство товаров и услуг для собственного потребления.

3. Криминальная экономика — запрещенная законом деятельность.

4. Скрытая экономика — сокрытие деятельности, осуществляемой в рамках формальных организаций.

5. Подпольная экономика — сокрытие деятельности нерегистрируемых предприятий.

Обратим внимание, что в данном случае скрытая и подпольная экономика являются самостоятельными блоками, тогда как другие авторы обычно используют эти понятия как синонимы.

Несколько особняком стоит классификация *Дж. Томаса*, выделяющего четыре сектора неформальной экономической активности<sup>12</sup> [Thomas, 1992].

1. Домашний сектор (the household sector) — производство товаров и услуг для внутреннего потребления, что осложняет измерение ввиду отсутствия рыночных трансакций.

2. Неформальный сектор (the informal sector) — антитеза современному индустриальному производству в виде мелкого производства товаров и услуг силами самозанятых или небольших (преимущественно семейных) предприятий. Распространен преимущественно в развивающихся странах.

3. Нерегулярный сектор (the irregular sector) — производство легальной продукции, но с нарушениями норм хозяйственного права. Нерегулярный сектор образуют:

- уход от налогов;
- уход от экономических регуляторов, таких, как социальные гарантии работников, минимальная заработная плата и т.п., что мотивирует работодателя использовать неформальный наем;

<sup>12</sup> Дж. Томас принципиально против понятия “неформальная экономика”, заменяя его “неформальной активностью”. Суть несогласия в существовании неформального сектора — понятия, узаконенного МОТ. Томас опасается ассоциации термина “неформальная экономика” с экономикой неформального сектора, тогда как “неформальная активность”, по его мнению, такой ассоциации не вызывает [Thomas, 1992, p. 125].

- уход от бюрократических требований в виде правил регистрации, лицензирования, сертификации и т.д.;
- обман службы социального обеспечения при неофициальном трудоустройстве безработных;
- использование труда нелегальных мигрантов.

4. Криминальный сектор (the criminal sector) — деятельность по созданию нелегальной продукции (изготовление наркотиков, проституция и пр.). Общество заинтересовано в сокращении криминального сектора, а не в сборе с него налогов.

В этой типологии примечательно два момента: игнорирование “социальной” экономики (межсемейных обменов в виде даров) и выделение неформального сектора в качестве блока неформальной активности. По-видимому, это связано с тем, что интерес автора ограничен задачей реконструкции “истинного национального дохода”. Этим объясняется исключение из анализа реципрокных взаимодействий и включение неформального сектора. Последний, конечно, должен учитываться в ВВП, но его легальная часть лежит вне неформальной экономики, а нелегальная составляющая входит в нерегулярный сектор, если пользоваться терминологией автора.

По мере развития в России рыночных отношений и соответственно сближения природы и формы неформальной экономики, отечественные исследователи начинают придерживаться западных парадигмальных договоренностей<sup>13</sup>. Так, *В. Радаев* следующим образом картографирует неформальную экономику по степени легальности [Радаев, 1999а].

1. Легальная (неофициальная) экономика (“белые” рынки) — действия вне законодательного регулирования и не в ущерб иным агентам рынка.

2. Внеправовая экономика (“розовые” рынки) — действия вне законодательного регулирования по причине его отсутствия, однако вопреки интересам других рыночных агентов (финансовые пирамиды, монополизация рынка при отсутствии антимонопольного законодательства и пр.).

<sup>13</sup> “Вторая экономика” СССР столь разительно отличалась от западной неформальной экономики как по природе, так и по форме, что западные схемы анализа были непригодны. Так во “вторую экономику” Гроссман включал и абсолютно легальную деятельность частных товаропроизводителей [Grossman, 1982]. “Почти невероятным” для западного наблюдателя называет Ф. Фелдбруг тот факт, что “вторая экономика” СССР практически не была связана с уходом от налогов, что составляет стержень теневой экономики Запада [Feldbrugge, 1989]. К вопросу о терминах: в германском варианте было принято говорить о “параллельной экономике” СССР, а в американском — о “второй экономике”.

3. Полуправовая экономика (“серые” рынки) — создание легального продукта, но с использованием нелегальных средств.

4. Нелегальная, криминальная экономика (“черные” рынки) — достижение нелегальных целей нелегальными средствами.

Два последних сектора составляют, по мнению Радаева, теневую экономику. В этой классификации примечательно, во-первых, сведение в единый сегмент домашней экономики и реципрокных обменов (“белые” рынки) и, во-вторых, выделение “розовых” рынков за счет ввода дополнительного критерия ущемления интересов рыночных агентов, т.е. зоны содержательных нарушений рыночного права за счет вакуума формальных норм.

Заканчивая обзор сегментирования неформальной экономики, подчеркнем, что, несмотря на кажущуюся пестроту используемых терминов, авторы содержательно близки. И даже те исследователи, которые изучают конкретное проявление неформальности и не претендуют на создание собственной топографии неформальной экономики, демонстрируют свою вписанность в общие конвенциональные договоренности о сегментации феномена<sup>14</sup>. В силу использования разных дифференцирующих критериев у одних авторов сегменты “склеиваются”, у других разворачиваются в подробный перечень деятельности, но с содержательной точки зрения было бы преувеличением говорить о принципиальных разногласиях в определении границ и структуры неформальной экономики.

Подведем итоги.

Практически все исследователи солидарны в понимании сущности неформальной экономики и общих принципов картографирования этого феномена. Неформальная экономика включает в себя разнородную экономическую деятельность, которая может вести или не вести к получению дохода, может предполагать или не предполагать трансакции, может осуществляться в разных формах и масштабах. Однако то общее, что объединяет это качественное разнообразие и позволяет сводить к понятию “неформальная экономика”, состоит в дистанции подобной деятельности от государственного формального регулирования, учета и контроля. Несмотря на множественность проявлений неформальной экономики, исследователи содержательно близки в определении ее сегментов.

<sup>14</sup> Примечательно в этом смысле описание А. Шиком области скрытой экономики как не включающей в себя домашний труд, реципрокный обмен, благотворительную деятельность и криминальное производство. Так, методом от противного признается уже знакомое нам картографирование неформальной экономики [Sik, 1998, p. 3].

Практически хрестоматийно выделение домашней экономики, причем как тематически, так и терминологически. Вне споров характер и название экономики криминальной. Правда, одни исследователи считают ее частью теневой экономики, тогда как другие выделяют экономический криминал в отдельный блок. Более дискуссионно положение реципрокной экономики, под которой понимается экономика межсемейных обменов на нерыночной основе. Это проявляется как в неустойчивости названия (социальная, коммунальная, реципрокная), так и в частом совмещении с домашней экономикой, а то и просто игнорировании ее существования. И наконец, наиболее терминологически мозаичен и содержательно многогранен сегмент, объединяющий деятельность, осуществляемую с нарушением норм легальности (экономика теневая, скрытая, подпольная, нелегальная, серая, нерегулярная и т.д.). В терминологических пристрастиях есть национальные особенности<sup>15</sup>. Не будем забывать и об исследовательских приоритетах, диктующих разные взгляды на проблему, что подчеркивается терминологическими новациями.

Таким образом, прорываясь сквозь толщу книг, совмещая классификации и сравнивая термины, утопая в кажущейся на первый взгляд неисчерпаемости фантазий исследователей неформальной экономики, приходим к выводу, что в этом потоке есть устойчивые течения, а внешняя бессистемность скрывает внутренний порядок. Несмотря на анархию названий, отметим единство в понимании сущности этого сегмента, причин, его порождающих, и внутренней структуры<sup>16</sup>. Правда, выражается это понимание в широком терминологическом диапазоне.

<sup>15</sup> Ссылаясь на изданную MOT в 1987 г. аннотированную библиографию “тайной” занятости (Annotated Bibliography of Clandestine), Дж. Томас говорит о 15 (!) наименованиях того, что он называет нерегулярным сектором: black, clandestine, hidden, informal, invisible, irregular, non-official, parallel, second, shadow, subterranean, underground, unobserved, unofficial, unrecorded. Согласно его выводам, англоговорящий мир, включая Индию, предпочитает термин “black”, за которым по популярности идет “hidden”, тогда как североамериканские ученые предпочитают термин “underground”, сопровождаемый “hidden” или “shadow”, и почти не используют термин “black”. Зато его активно применяют датчане, французы, немцы и итальянцы, правда, в качестве второго по популярности после “subterranean” во Франции, “shadow” в Германии и “submerged” в Италии [Thomas, 1992, p. 124].

<sup>16</sup> Как остроумно заметил Дж. Томас, устойчивость термина “неформальный сектор” соседствует с расплывчатостью его содержания и противоречивостью концептуализации, тогда как теневую экономику содержательно определяют более или менее схоже, а называют по-разному [Thomas, 1992, p. 334].

## Концептуальная схема неформальной экономики

Признавая право каждого автора на собственное картографирование, не откажем в этом праве и себе. Но попробуем это сделать, *максимально вписываясь в сложившиеся традиции*. Фактически задача заключается не в придумывании еще одной схемы, а в “собрании” ее из тех блоков рассуждений, авторы которых представляются наиболее убедительными. Необходимо также учитывать особенности российских реалий и специфику отечественного научного дискурса. Так, недопустимо игнорировать реципрокные отношения (экономику дара) как значительный сегмент неформальной экономики. Возможно, в определенных социально-экономических условиях такие отношения и являются декоративным элементом, не играющим существенной роли в организации повседневной жизни, но в России такие условия определенно не наступили. Помощь сетей в виде безвозмездного дара играет значительную роль в экономике повседневности. Волонтеры же (добровольные работники на общественное благо на бесплатной основе) — менее регулярный и значимый сюжет российской действительности. Рассуждения о подобной деятельности вполне оправданы в западной литературе, но искусственны в отечественной.

Что же касается сложившихся в отечественной науке терминологических пристрастий, то, при всей образности понятий “скрытая экономика”, “подпольная”, “неофициальная”, “вторая”, “нерегулярная” и т.п., отечественному ученому и читателю привычнее термин “теневая экономика”.

Нам также кажется неуместным использовать “цветные названия”, хотя этот методический прием довольно распространен в западной литературе<sup>17</sup>. Однако, во-первых, цветные образы, как правило, эмоционально нагружены. Во-вторых, вызывают двусмысленные ассоциации. Так, “черная экономика” (black economy) иногда воспринимается как экономическая деятельность людей с черным цветом кожи; возможна внеэкономическая ассоциация и на “розовые” рынки. В-третьих, остаются неясными антонимы таких названий. Скажем, что можно противопоставить “черной экономике”? Белую? Неочевидно. Дж. Дэвис, например, предложил “черной экономике” противопоставлять

<sup>17</sup> Можно встретить деление советского рынка на шесть цветовых сегментов [Katsenelinboigen, 1977].

экономику “голубую” (blue economy), так как в Великобритании экономическая активность фиксируется в специальных книгах голубого цвета [Davis, 1985, p. 508].

Вот, пожалуй, и все предварительные замечания.

Так как же выглядит концептуальная схема неформальной экономики? Какова логика ее построения? Каковы принципы выделения сегментов? Ответы на эти вопросы попробуем представить как цепь рассуждений.

Шаг 1. Определяя неформальную экономику как экономическую активность, полностью или частично не регулируемую формальными нормами хозяйственного права, логично выделять *два типа экономического поведения*. Первый тип редуцируется до слова “вопреки” и сводится к использованию разнообразных приемов и схем работы в целях полного или частичного игнорирования формальных норм хозяйствования. Это могут быть нарушения правил регистрации предприятий, сокрытие прибыли от налоговых органов, работа без необходимых лицензий и сертификатов, трудовой наем с нарушением трудового права, искажение статистических показателей работы предприятия и т.д., что можно трактовать как целенаправленное нарушение легальных требований власти к бизнесу. То есть *сознательные нарушения формальных институтов* рынка конституируют эту область экономической практики.

Однако есть иной способ оказаться за пределами влияния этих институтов. Речь идет о деятельности, в принципе не регулируемой формальными нормами хозяйствования. Даже в фантазиях трудно представить общество, в котором создавались бы законы, регламентирующие распределение внутрисемейных обязанностей и режим домашнего труда, лимитировались бы подарки соседям и помощь детям, а создаваемые для внутрисемейного потребления блага облагались бы налогом. Эта сфера экономики оказывается не регулируемой формальными институтами рынка не в силу сознательного уклонения, а ввиду особой природы деятельности, относящейся к приватной сфере. Расположение этой деятельности относительно формальных норм хозяйствования можно редуцировать до слова “вне”.

Другими словами, если понимать под неформальной экономикой “совокупность хозяйственных отношений, не отражаемых в официальной отчетности и формальных контрактах” [Радаев, 19996, с. 6], то разумно выделять деятельность, *игнорирующую* контрактное право, и деятельность, *не предполагающую* формализованного контракта как основу взаимодействия. Ведь очевидно, что формализованный контракт является далеко не единственной формой институционализации хозяйственной практики. Регуляция экономической жизни может основываться

на традиции, взаимопомощи, солидарности, доверии как специфических формах социальных отношений. Из этого следует вполне очевидное деление неформальной экономики на два качественно разнородных блока, радицируемых до понятий “вне” и “вопреки”.

Шаг 2. Нарушения нарушениям рознь. Можно ввозить в страну качественный товар, но делать это контрабандою, т.е. без уплаты таможенных пошлин. Или шить качественную одежду, но не заключать с работниками письменный договор найма. А можно производить отравляющие вещества, наркотики и порнографию, т.е. заниматься деятельностью, продукт которой находится вне закона и морально неприемлем. В первом случае вопреки формальным институтам рынка осуществляется *процедурная сторона бизнеса*, а во втором вне рамок закона оказывается его *продукция*. Это диктует различие *теневой* и *криминальной* экономики. В первом случае продукция как цель деятельности вполне приемлема, хотя средства достижения этой цели противоречат (полностью или частично) формальным хозяйственным нормам<sup>18</sup>. Во втором случае неприемлемы как цель, так и средства. Проблема наркодельца не в том, что он не платит налоги или не имеет лицензии, а в том, что такие лицензии не даются, а налоги не взимаются. Соответственно теневую экономику пытаются *легализовать*, создать приемлемые условия ее формализованной игры с государством, местной властью, профессиональными сообществами и т.д. Криминальную же экономику пытаются *упразднить*, что если и возможно, то лишь в определенной степени. К криминальной экономике причисляют наркобизнес, проституцию, фальшивомонетничество, браконьерство, сбыт краденного, мошенничество и т.п.<sup>19</sup>

Разделение теневой и криминальной экономики оправдано еще и тем обстоятельством, что “непроизводительные” виды криминальной активности (организованная преступность, рэкет и пр.) вообще спорно относить к экономическим проблемам.

Важно отметить, что игнорирование формальных институтов не означает, что теневая и криминальная экономика пребывают во внеинституциональной среде. Breши игнорируемых норм заполняются *внезаконной*

<sup>18</sup> Возможно не тотальное, а селективное игнорирование формализованных институтов, задающее сегментированность теневой экономики. Выявление области нарушаемых норм лежит в основе классификации сегментов теневой экономики (скрытая, потерянная, неучтенная и пр.) в рамках неинституционального подхода [Feige, 1990].

<sup>19</sup> Есть мнение, что нелегальную экономику тоже необходимо учитывать в национальных счетах. Во-первых, заработанные там средства идут на приобретение вполне легальных товаров и услуг, во-вторых, без учета нелегальной экономики усугубляется межстрановой статистический разрыв, так как экономика некоторых стран Азии и Латинской Америки “посажена” на криминальную деятельность.

*системой правил*, функционально зачастую дублирующих корпус отрицаемых норм [Coto, 1995]. Создание предпринимателями нелегальной системы правил можно трактовать как экономическое и социальное конструирование альтернативной институциональной среды бизнеса. Выгодность подобного конструирования для предпринимателей определяется возможностью посредством использования иных ресурсов и иных схем расчетов нести существенно меньшие транзакционные издержки по сравнению с теми, что предполагаются в рамках легальной экономики. Например, игнорирование норм регистрации и лицензирования означает для предпринимателя практику частного кредитования с опорой на социальный капитал в виде доверия социального окружения.

Шаг 3. Вне формальных институтов рынка оказывается хозяйственно-приватная жизнь. Но она не однородная с точки зрения того, какова структурная единица, организующая жизнь “вне закона”. Часть продуктов и услуг, производимых силами домохозяйства, потребляется внутри *семьи*, а часть распределяется по каналам *социальных сетей*. Различие не сводится к дихотомии “внутри — вне”. Хозяйственная практика семьи регулируется иными социальными нормами, чем ее коммуникативное пространство. И хотя и в том, и в другом случае эта практика не предполагает получение дохода, но ограниченная рамками домохозяйства, она не нуждается в транзакциях, тогда как сетевая структура делает обмены на нерыночной основе сутью хозяйственной коммуникации сообщества. Эти две области неформальной хозяйственной практики формируют соответственно *домашнюю экономику* и *экономику дара*, в основе которой лежат нормы реципрокности. Техническое различие в виде отсутствия или наличия транзакций формирует различие сущностное — потенциал *изоляции* или *интеграции* домохозяйства формируется на основе данной хозяйственной практики. Домашняя экономика позволяет достичь некоторой степени хозяйственной автономии от социальной среды, тогда как экономика дара подчеркивает зависимость от социального окружения.

И домашняя экономика, и отношения реципрокности изначально предполагают в качестве основы неформальные институты как общего (нормы), так и индивидуального (договоренности) типа. Внеконтрактность этих сфер является нормой общества, а не результатом стремления его участников повысить доходность деятельности. Институциональная среда домашней экономики и межсемейных обменов служит не функциональной альтернативой формальных экономических институтов (как в теневой экономике), а восходит к социальным отношениям, укорененным в механизмах социализации и интернализации социальных норм.

Графически вышеизложенное выглядит следующим образом (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Структура неформальной экономики

В данной схеме совмещены три базовые идеи картографирования неформальной экономики:

- неформальная экономика как специфическая *деятельность*;
- неформальная экономика как определенный характер *трансакций*;
- неформальная экономика как определенная природа *дохода*.

Сегменты неформальной экономики выделяются в пространстве специфики деятельности, характера трансакций или природы дохода. При этом деятельностный подход — самый широкий, позволяющий максимально полно трактовать неформальную экономику, как опосредованную, так и не опосредованную трансакциями, которые, в свою очередь, могут вести или не вести к доходу. Соответственно определения неформальной экономики в терминах специфического дохода (скрытого, нерегулярного, не фиксируемого и пр.) относятся к наиболее узкому пониманию неформальной экономики. Как видно из рис. 1.1, критерии характера деятельности, наличия трансакций и природы дохода смыкаются в единую классификационную структуру.

\* \* \*

И последнее замечание. Оно адресовано тем, кто абсолютно прав в убеждении, что жизнь на сегменты не делится, что нет никакой неформальной экономики, отдельной от формальной, что грань между

криминалом и тенью иногда трудно уловима, а экономика дара тесно переплетена с домашней экономикой. И только ленивый не добавит, что абсолютно легальных предприятий в России нет, и различие между ними лишь в степени нелегальности.

Все так. Однако от этого здравого рассуждения не надо впадать в нездоровый скепсис. Конечно, жизнь на сегменты не делится. Научный поиск, создавая модели действительности и реализуя тем самым принцип “экономии мышления”, в то же время отгораживает нас от этой самой действительности. Но это и есть путь познания. Неформальная экономика, равно как и ее антипод, полностью подчиненный формальным институтам, — всего лишь абстрактная модель. Но без этой модели, внутренне упорядоченной и терминологически определенной едва ли можно претендовать на “тонкие” исследования реальности.

Археолог использует сначала экскаватор, затем лопату и только потом кисточку. Археолог, вооруженный лишь кисточкой, рискует не найти ничего.

# **ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: МИРОВОЙ ОПЫТ**

В работах, посвященных неформальной экономике, значительное место уделяется причинам, условиям развития и историческим рамкам существования этого феномена. И хотя концепции объяснительных схем восходят к разным интеллектуальным традициям, многие из них объединены интенцией свести неформальность к свойствам экономического и социального порядка стран третьего мира, бедность и нищета которых, интенсивность миграционных потоков, а также неразвитость гражданского и правового сознания являются благодатной почвой для развития неформальной экономической деятельности. Отсюда следует вполне очевидный вывод о неминуемом упразднении неформальной экономики по мере нарастания темпов индустриального развития. Это утверждение может напрямую не присутствовать, но оно является логическим продолжением отождествления неформальной экономики со спецификой стран третьего мира, к которым все чаще причисляют и Россию.

Насколько оправдана эта точка зрения? Не противоречит ли она наблюдениям? В какой мере тезис о несовместимости индустриального общества и неформальной экономики согласуется с данными исследований, относящихся к так называемым развитым странам? В данной главе мы постараемся ответить на эти вопросы, а также обсудить альтернативные точки зрения на причины существования неформальной экономики в странах, уровень развития которых едва ли позволяет отнести их к странам третьего мира<sup>1</sup>. Что касается России, то неоднозначность ее геополитической идентификации, а также неопределенность итогов дискуссии о правомочности ее отнесения к третьему миру делают допустимым тестирование на российском материале гипотез, относящихся как к развитым, так и к развивающимся странам.

<sup>1</sup> Подробно и фундированно причины неформальной экономики проанализированы в работе американских социологов А. Портеса и С. Сассен-Куб [Portes, Sassen-Koob, 1987].

## Причины существования неформальной экономики в развивающихся странах

Детальные исследования неформальной экономики проводились преимущественно в странах третьего мира. Это было связано с устойчивым восприятием неформальной экономики как некой *дисфункции*, основания у которой тем обширнее, чем менее развита страна. Вариантом было также признание неформальной экономики *остаточным явлением* доиндустриального этапа человеческой истории, что также прочно увязывало ее существование с экономической и социальной неразвитостью стран третьего мира. Привязка концепции неформальной экономики к особенностям так называемых развивающихся стран формировала ожидания упразднения неформальной экономики (или, по крайней мере, уменьшения ее масштабов) по мере развития этих стран — индустриализации экономики и демократизации управления.

Жизнеспособность неформальной экономики побуждает нас критически осмыслить распространенные *версии* причин ее существования в странах третьего мира. А именно: 1) неформальная экономика — атрибут слаборазвитых стран; 2) неформальная экономика — свойство экономической периферии (что, по сути, есть перевод прежнего утверждения на язык географических терминов); 3) неформальная экономика — бегство от бедности той части населения, социально-демографические характеристики и квалификационный уровень которого не адекватен запросам формального рынка труда. Примем вышеизложенное в качестве гипотез и проведем их эмпирическое тестирование.

*Первая гипотеза сводит причины неформальной экономики к экономической отсталости страны.* Значительный вклад в обоснование этой гипотезы внесла марксистская теория, согласно которой рыночные отношения по мере своего развития подтачивают основания докапиталистических форм хозяйствования, в результате чего происходит поляризация мира труда и капитала. Соответственно по мере исчезновения мелкого товарного производства и возведения принципа контрактности между пролетарием и буржуа во всеобщий принцип трудовой деятельности, неминуемо сокращается неформальная занятость, определяемая рядом авторов в терминах размытости границ и внеконтрактности отношений между трудом и капиталом [Moser, 1978; Portes, Benton, 1984]. Этот подход не стал достоянием истории. Вновь и вновь

появляются работы, солидаризирующиеся с марксизмом в описании современности как усугубляющейся “пролетаризации” мировой системы [Wallerstein, 1974].

Между тем на языке сухой статистики дело обстоит следующим образом: за период с 1950 по 1980 г. доля самозанятых в странах Латинской Америки практически не изменилась, составляя не многим менее трети занятого населения. В целом же доля работников неформального сектора<sup>2</sup> сократилась за 30 лет всего на 4% (с 46% в 1950 г. до 42% в 1980 г.) [Portes, Sassen-Koob, 1987, p. 34]. Может быть, это были годы затянувшейся стагнации, годы тридцатилетней консервации этого региона? Удивительно, но факт: за эти годы валовой национальный продукт стран Латинской Америки увеличился почти в 4 раза, а средний темп экономического роста составил 5,5% в год [Брисеньо-Леон, 2003, с. 122]. Однако размер неформального сектора претерпел минимальные изменения. Более того, есть оценки, что в 1980-е и 1990-е гг. занятость в городском неформальном секторе стран Латинской Америки начинает возрастать, причем довольно существенно. Так, занятость в неформальном секторе Бразилии выросла за 1981—1985 гг. с 17 до 30%, а в Аргентине с 14 до 24% [Thomas, 1992, p. 68]. И хотя степень экономических успехов различалась по странам, ни одна из стран этого региона не опровергла общую логику этих цифр. В результате работники неформального сектора всей Латинской Америки составили 59% городских занятых в 1998 г., в сравнении с 40% в 1980 г. [Брисеньо-Леон, 2003, с. 123].

Итак, все труднее становится не замечать, что страны третьего мира сохраняют обороты неформальной экономики *не вместо, а наряду* с ускоренной индустриализацией. Успехи в построении технологически совершенного рыночного хозяйства *не отрицают* неформальную экономику, а *сочетаются* с ней. Что касается современной России, то несмотря на явные признаки индустриальной деградации последнего десятилетия, вряд ли можно отрицать ее высокий промышленный потенциал и научно-технические возможности. Это касается таких важнейших отраслей, как авиационная промышленность, космические разработки, уцелевшие от конверсии сегменты ВПК и т.д. Нисходящая индустриальная состоятельность страны еще не перешла границу, за

<sup>2</sup> Данная категория, согласно принятой практике статистического учета, включает три группы: неоплачиваемые сельскохозяйственные работники, домашняя прислуга и самозанятые (за исключением технической интеллигенции и высокообразованных специалистов).

которой начинается отсчет индустриальной несостоятельности. Вместе с тем масштабы неформальной экономики в России таковы, что теневизация давно перешагнула границы материального, поглотив социально-культурные нормы и поведенческие ориентации во всех сферах российского общества [Рывкина, 1999]. Произошел переход от теневой экономики к теневому обществу, материально-технические основания которого по-прежнему защищены результатом индустриального рывка прошлых десятилетий. Таким образом, эмпирические факты противоречат версии исключительной ответственности экономической неразвитости, стагнации и индустриальной несостоятельности в развитии неформальной экономики.

*Вторая гипотеза сводит неформальную экономику к свойствам экономической периферии*, тем самым ограничивая географическую локализацию неформальной экономики пределами стран третьего мира. Это суждение получило широкое распространение в конце 1970-х — начале 1980-х гг., когда четко обозначилось расхождение тематических фокусов исследований, проводимых в разных точках географического пространства. В странах Азии, Африки и Латинской Америки в центре исследовательского интереса были причины, масштаб и характер неформальной экономики, а также механизмы ее вписывания в общеэкономический контекст этих стран. Неформальная экономика трактовалась как если и не доминирующая, то, по крайней мере, равноправная составляющая экономического развития. Аналогичные исследования в Европе и США не акцентировали внимание на неформальной экономике; диапазон установок исследователей обычно варьировался от фиксации этого феномена как малозначительного до полного абстрагирования от его существования. Соответственно методологии предпринятых исследований существенно различались по принципиальной способности отслеживать развитие неформальной экономики, в результате чего в Африке и Латинской Америке изучение неформальной экономики было *системно*, а в Европе и США — *случайно*. Так возник миф о географической локализации неформальной экономики в странах третьего мира. Однако так ли уж свободно от “неформальщины” экономическое пространство тех же США?

Ответ на этот вопрос затруднен гораздо более высокой “конспиративностью” неформальной экономики на европейском континенте и в США, нежели в странах третьего мира. Это обусловлено и весомостью санкций за уход от налогообложения, и отлаженностью работы контролирующих органов, и уровнем правосознания, и традицией отстаивания социальных прав работников, и т.д. Соответственно “прямое”

изучение этого явления крайне затруднено<sup>3</sup>. Определение неформальной деятельности в контексте нарушения законодательно оформленных норм подразумевает попытки ее агентов избегать контактов не только с представителями органов власти, но и с исследователями.

Более распространены косвенные оценки масштабов неформальной экономики, включающие разнообразные расчетные алгоритмы, среди которых наибольшей популярностью пользуются монетарные методы, отслеживающие неформальную экономику по уровню денежных трансакций, а также поиск несоответствия между агрегированными статистическими показателями, вмещающими в себя результаты неформальной экономики и свободные от таковых. Существуют методы оценки неформальной экономики на основании статистики, фиксирующей количество и отраслевую принадлежность малых предприятий.

Использование монетарных методов дало ошеломляющие результаты. При всех количественных расхождениях полученных результатов вклад неформальной экономики оценивался как весьма существенный, будь то 10% ВВП США по оценке П. Гутмана [Gutmann, 1979] или 33% по оценке Э. Фейга [Feige, 1979]. Если же судить о размере неформальной экономики по количеству малых предприятий, то и в этом случае неизбежен вывод о прочном положении неформальной экономики в развитых странах Запада. Методологические предпосылки такого анализа основаны на “подозрении” малых предприятий (до 10 работников) в неформальной экономической деятельности. Во-первых, малые предприятия с большей безнаказанностью (нежели крупные фирмы) могут использовать уход от налогов, безконтрактный найм и другие неформальные практики. Небольшие предприятия зачастую сочетают легальное право на существование (регистрация, получение лицензии) с нелегальными формами его реализации. Во-вторых, такие предприятия легко переходят в статус полностью неформальных: воспользовавшись периодом легального существования для отлаживания работы и завоевания своего места на рынке, они официально закрываются, чтобы на следующий день начать работу в поле неформальной экономики. Если принять эту систему доводов, то трудно не согласиться с предложением судить о масштабе неформальной экономики по количеству и отраслевой структуре малых предприятий. Понятно, что в этом случае мы обрекаем себя на два типа системных ошибок: переоценка неформальной экономики

<sup>3</sup> В условиях практической нереализуемости репрезентативных обследований, акцент делается на case-study — исследование отдельных случаев, репрезентирующее качественное разнообразие явления, но не определяющее его масштабность.

(так как не все малые предприятия практикуют неформальную экономическую деятельность) и ее недоценка (поскольку многие предприятия вообще не регистрируются). Однако будем считать, что в силу разнонаправленности эти смещения отчасти нейтрализуют друг друга. Какова же структура предприятий США по числу занятых? И действительно ли микропредприятий становится все меньше?

С количественной точки зрения картина следующая. В 1965 г. в США предприятия с числом работников не более 10 человек составляли 75% зарегистрированных предприятий, при этом они давали работу 14% занятого населения. Спустя два десятилетия мало что изменилось. В 1983 г. доля таких предприятий и доля привлекаемых ими работников составила соответственно 76,8 и 16,4% [Portes, Sassen-Koob, 1987, p. 44]. Более того, доля микропредприятий была заметно выше именно в тех отраслях, которые в общественном сознании традиционно связываются с неформальной экономической деятельностью.

Таким образом, нет оснований для утверждения о географической ограниченности неформальной экономики странами третьего мира. Вклад неформальной экономики в развитие европейских стран и США является достаточно весомым (несмотря на количественные расхождения и методологические погрешности его оценок) и, что крайне важно, этот показатель отличается стабильностью.

*Третья гипотеза сводится к трактовке неформальной экономики как прибежища обделенных*, у которых нет шансов нормального, т.е. легального трудоустройства. Неформальная экономика предстает, согласно этой версии, неким резервуаром, куда “стекаются” отверженные формальным рынком труда, что фактически превращает их в безработных. Но если европейским или американским безработным гарантировано пособие, то безработным Африки и Латинской Америки гарантировано его отсутствие (или чисто символический размер), что и толкает их на путь самообеспечения в виде неформальной экономической деятельности. Данная концепция прочно связывает феномен неформальной экономики с бедностью стран третьего мира и, на первый взгляд, она вполне состоятельна. Однако неизбежно из нее следуют два вывода: а) скудность заработков “неформалов” на фоне доходов работников формального сектора; б) вынужденность, безальтернативность неформальной экономической деятельности в результате отсутствия возможностей легального трудоустройства.

Тем не менее накопленные исследователями эмпирические материалы свидетельствуют о спорности этого суждения. Так, в Монтевидео (Уругвай) в 1983 г. среднемесячный заработок в формальном секторе экономики составлял 172,92 долл., в неформальном — 172,88 долл. В том

же году в Лиме (Перу) эти цифры были равны соответственно 119,05 и 108,12 долл. [Portes, Sassen-Koob, 1987, p. 41]. Как видим, расхождение минимально. Хотя стоит отметить, что неформальный сектор характеризуется большей дифференциацией доходов, нежели формальный<sup>4</sup>. В основе этого явления лежит то обстоятельство, что в неформальном секторе бесконтрактность наемных работников — тотальная, тогда как бесконтрактность предпринимателей — частичная. Не имея контракта с нанимаемыми работниками, они обычно входят в систему субконтрактных отношений с представителями формального бизнеса, в результате чего их отношения с заказчиками стабильны и защищены законом, а отношения с наемными работниками допускают беззаконие и произвол. В этих правовых “ножницах” и скрыт механизм сверхприбыли предпринимателей-нелегалов. Кроме того, наемные работники теневого рынка труда зачастую вербуются из числа социально-маргинальных групп, что позволяет проводить по отношению к ним политику ценового демпинга. Бросающаяся в глаза нищета и бесправие этих людей формируют устойчивое представление об относительно низких доходах участников неформальной экономики. При этом забывается, что их работодатели принадлежат тому же сектору, и их доходы, питаемые экономией на оплате труда, превосходят доходы сопоставимого по обороту предпринимателя легального бизнеса.

Применительно к России внешнее сходство с ситуацией стран третьего мира очевидно. Именно маргинализация значительной части российского общества как печальный итог либерального реформирования создала социальную базу современного неформального сектора России<sup>5</sup>. Социальное дно было поставлено перед выбором: погибнуть, оставаясь законопослушными, или выжить, нарушая закон. Не долго думая, широкие обедневшие слои российского общества выбрали второй вариант. И вряд ли можно их за это осуждать: законопослушание вне социально-экономического контекста — удел моральных стойков, чье поведение вызывает уважение, но не является социальной нормой. Казалось бы, российские реалии подтверждают гипотезу о развитии неформальной экономики на базе социально депривированных слоев населения. Однако вера в универсальность этой связи расшатывается

<sup>4</sup> В частности, рассчитанный в 1983 г. в Лиме Джини-коэффициент составил в формальном секторе 0,40, тогда как в неформальном — 0,51, что результировало расхождение предпринимательского дохода и заработка наемного “неформала” как 298,3 и 89,59 долл. [Portes, Sassen-Koob, 1987, p. 41]).

<sup>5</sup> В России интегральный показатель неравенства (Джини-коэффициент) только за три года реформ осуществил беспрецедентный скачок: от 0,256 в 1991 г. до 0,352 в 1994 г. [Наумова, 1999, с. 55].

тем обстоятельством, что неформальная экономика была присуща и СССР, социальная структура которого характеризовалась высокой степенью социальной однородности по материальному признаку и отсутствием безработицы как таковой, что, однако, не помешало развитию советской теневой экономики [Grossman, 1983]. Этакратизм, господствующий в СССР, приводил к доминированию властной иерархии и проявлялся в присвоении экономических излишков не экономическими агентами, а властью [Шкаратан, 1992]. В советских условиях теневая экономика развивалась не за счет материально обездоленных, а за счет властью наделенных: уровень в партийно-хозяйственной иерархии определял меру возможного участия в теневой экономической деятельности. Таким образом, опыт СССР доказывает, что наличие широких слоев отверженных формальным рынком труда не является обязательным условием неформальной экономики.

Что же касается современной России, то в отличие от стран третьего мира значительную часть обедневшего российского населения представляют специалисты с высоким уровнем образования и квалификации. Рыночные условия поставили перед ними дилемму: отказаться от малооплачиваемого профессионализма в пользу более доходных “рыночных” видов деятельности (что зачастую в российских условиях ведет к депрофессионализации под видом переквалификации, когда, скажем, врач начинает работать продавцом), или сохранить верность профессии, *амортизируя* свое решение участием в неформальной экономике. Таким образом, если в странах третьего мира низкодходные группы населения характеризуются недостатком человеческого капитала, что делает их участие в неформальной экономике *безальтернативной стратегией* выживания, то в России группа новых бедных, будучи довольно гетерогенной по образовательно-квалификационному признаку, включает значительную долю высокообразованных специалистов, *сознательно воздерживающихся* от профессиональной мобильности на легальном рынке труда [Радаев, 2001a]. Стратегия совмещения формальной (основной) и неформальной (дополнительной) экономической деятельности кажется им более приемлемой, так как позволяет сохранить профессионализм (увы, мало оплачиваемый) и получить необходимые средства к существованию (увы, не всегда законным путем). В этой ситуации трактовать российскую неформальную экономику исключительно как резервуар отверженных формальным рынком труда вряд ли корректно.

Отметим отсутствие репрезентативных обследований на тему добровольности участия в неформальной экономике. Однако многочисленные исследования трудовых биографий, проведенные в России и

других странах методом case-study, приводят к выводу, во-первых, о *добровольности* выбора “неформала”, во-вторых, о *взаимонаправленности* трудовых потоков между формальным и неформальным секторами экономики. Более того, основными составляющими предпринимательского успеха “неформала” являются профессиональное мастерство и стартовый капитал, которые с большой вероятностью накапливаются именно в формальном секторе. Соответственно результат пребывания в формальном секторе становится ресурсом успешного вхождения в неформальный. Таким образом, эмпирические исследования опровергают оба пункта, что свидетельствует о необоснованности вышеобозначенной гипотезы, сводящей причинность неформальной экономики к базальтернативным стратегиям выживания маргинальных слоев.

Итак, все три версии, в рамках которых причины существования неформальной экономики обусловлены спецификой стран третьего мира, не подтверждаются эмпирическим материалом. Следовательно, вопрос о природе неформальной экономики — равно присущей как развивающимся, так и развитым странам — остается открытым. Каковы же мнения на этот счет?

## **Причины существования неформальной экономики в развитых странах**

Мы считаем необходимым обсудить четыре наиболее авторитетных суждения о причинах существования неформальной экономики в развитых странах. Сформулируем их как гипотезы:

1) неформальная экономика — результат миграционных процессов;  
2) неформальная экономика — результат развития субконтрактных технологий организации производства и торговли; 3) неформальная экономика — результат политики, направленной на ослабление профсоюзного движения; 4) неформальная экономика — результат возросшей конкуренции со стороны стран третьего мира.

*Суть первой гипотезы состоит в возложении “вины” за развитие неформальной экономики на потоки мигрантов. Американский вариант развития событий явно работает на эту гипотезу<sup>4</sup>. Иммигранты, вливаясь*

<sup>4</sup> Только в 1976 г. в США прибыло 307300 иммигрантов из Азии и Латинской Америки. И это только зарегистрированных. Количество нелегальных иммигрантов оценивается в несколько раз выше (Vach, 1978].

в сегменты неформального рынка, питают их свежими силами, обеспечивая тем самым сохранение этнической маркировки этих сегментов. Важную роль играет и предпринимательский азарт. Желание "сделать себя" более адекватно неформальной занятости, ибо даже в цитадели предпринимательского духа возможности вертикальной мобильности принципиально различаются в формальном и неформальном секторах. Ограниченность ресурсов иммигрантов (финансовых, интеллектуальных, социальных, а зачастую и физиологических) вынуждает их идти той дорогой, где провал и успех соперничают за право подчинить себе жизнь иммигрантов. Усилия по прохождению лабиринтов формальной экономики являются для них вполне сопоставимыми с усилиями по созданию собственных правил и норм экономического поведения, что и конституирует неформальную экономику США.

Эта гипотеза вполне адекватна и наблюдаемому в современной России укреплению неформальной экономики за счет миграционных потоков из республик бывшего СССР. Армия обездоленных, снятых с привычного места жительства военными событиями или бытовым национализмом, устремляется в Россию. Однако уже первые встречи с российскими работодателями убеждают иммигрантов, что процесс легального трудоустройства для них весьма проблематичен. Среди иммигрантов, особенно прибывших из горнил военных действий, немало тех, кто потерял профессиональные сертификаты и слабо владеет русским языком. Кроме того, процедура легального трудоустройства, до сих пор завязанная в России на институт прописки, делает кадровый учет официальной экономики непреодолимым препятствием для легального трудоустройства мигранта. Прописку легче получить в сельской местности и малых городах России, но мигранты туда не стремятся ввиду крайне низкого уровня жизни российской провинции и неблагоприятной ситуации на трудовых рынках малых моноотраслевых городов. К тому же российская деревня отличается от своего воображаемого двойника далеко не в лучшую сторону. В результате большие города с их практикой теневого рынка труда становятся практически безальтернативным выбором иммигранта.

Если вспомнить опыт стран Латинской Америки, то надо признать: становление неформального сектора также во многом было связано с миграционными потоками. Правда, речь там шла преимущественно не о потоках иммигрантов, а о миграционном потоке сельских жителей в города [Сото, 1995]. Не этническая, а культурная инакость послужила в данном случае пусковым механизмом процесса освоения этими людьми пространства неформальной экономики. Что было стимулом? Шанс на вертикальную мобильность. Мы уже отмечали, что среднедушевые

доходы в неформальном секторе практически приравнены к доходам представителей формального. Но в рамках неформальной экономики существует значительный разрыв между предпринимательским доходом и оплатой наемного труда. Этот разрыв и служит тем маяком, на свет которого устремляются неустроенные мигрантские судьбы.

Но можно ли признать примеры США, современной России, стран Латинской Америки достаточным основанием для утверждения, что неформальная экономика — продукт миграционных волн? Видимо, для отдельных стран это справедливо. Но вряд ли можно считать это утверждение универсальным. Довольно категорично его опровергает опыт северной Италии, где неформальный сектор развился вне всякой связи с притоком мигрантов. Попытки ослабить профсоюзное движение привели в 1960-е гг. к курсу на децентрализацию промышленности, что выразилось в налоговых льготах для малых предприятий. Организующие их на субконтрактной основе промышленные рабочие составили предпринимательский костяк неформальной экономики. Кстати, в 1970-е—1980-е гг. обозначился процесс формализации их деятельности, а также выравнивания условий труда и заработной платы с принятыми в формальной экономике стандартами [Sabel, 1982]. Отсутствие каузальной связи между притоком мигрантов и развитием неформальной экономики демонстрируют также Нидерланды, Великобритания, Испания. Уместно вспомнить и СССР, где бригады кочующих нелегалов-строителей (шабашников), чьими услугами активно пользовались не только частные лица, но и предприятия, являли собой видимую, но далеко не самую значимую часть советской неформальной экономики. Причинно-следственная связь неформальной экономики этатрагического общества советского типа с миграционными потоками была крайне слабой.

Таким образом, миграционные потоки не являются необходимым условием развития неформальной экономики. Она вполне способна развиваться с опорой исключительно на локальный рынок труда<sup>7</sup>. Потоки мигрантов (из других стран — как в США, или из сельской местности в города — как в Перу), безусловно, являются мощной ресурсной базой и социокультурным основанием неформальной экономики. Однако сводить

<sup>7</sup> В той же Испании с 1970 по 1979 г. производство обуви и кожгалантереи возросло на 31%, тогда как количество официально занятых в этих отраслях сократилось на 15%. В условиях отсутствия за эти годы принципиальных технологических усовершенствований эти цифры служат косвенным показателем масштабов неформальной экономики.

причины ее существования к миграционной активности означает игнорировать опыт тех стран, где неформальная экономика достигла впечатляющих размеров на фоне миграционного штиля.

*Другая, довольно распространенная версия связывает существование неформальной экономики с развитием системы субконтрактных отношений.* Аргументация сводится обычно к перечислению преимуществ, которые даруются формальному сектору в ходе взаимодействия с обширной сетью неформальных субподрядчиков. Схемы их взаимодействия могут существенно различаться, но неизменным остается одно: неформальность субподрядчиков создает ряд преимуществ для крупных фирм. На микроуровне главным преимуществом является *экономика на числе работников*, условия труда и уровень доходов которых находятся под “опекой” профсоюзов и государственных органов. На макроуровне наличие армии неформально занятых выступает аналогом резервной армии труда, существование которой делает возможной для работодателя *экономию на зарплате*. Соответственно надо признать выгодность сотрудничества с неформальными субподрядчиками. Но закрывает ли это вопрос о причинах существования неформальной экономики? Спрос на явление стимулирует его развитие, но не всегда является его первопричиной. К тому же неформальная экономика имеет обширную область применения и вне субконтрактной системы отношений, что резко ограничивает объяснительный диапазон этой гипотезы. Ну и, наконец, то обстоятельство, что не все субконтрактные отношения имеют неформальную природу, еще раз подчеркивает, что субконтрактность — всего лишь технология рыночного взаимодействия, которая едва ли способна детерминировать его природу.

*Существует также мнение, будто причиной развития неформальной экономики явилась государственная политика, направленная на децентрализацию производства*, что было обусловлено стремлением ослабить профсоюзное движение, опорой которого являлись крупные предприятия. Юнионизация рабочего класса являлась препятствием капиталистическому накоплению. Децентрализация производства привела к созданию множества мелких фирм, контроль за которыми был затруднен по причине их многочисленности, что, согласно этой гипотезе, привело к развитию неформальной экономики [Grusco, 1982]. Эта логика вполне адекватна истории неформального сектора северной Италии, где децентрализация экономики началась вскоре после волны массовых забастовок, прокатившихся по стране в середине 1960-х гг. “Неудивительно, что европейской страной с наиболее развитой неформальной экономикой является Италия, где в 1969 г. был зафиксирован беспрецедентный уровень социальных завоеваний итальянских профсоюзов

[Castells, Portes, 1989, p. 28]. Всплеск неформальной активности явился следствием стихийного творчества безработных и неорганизованных рабочих, интересы которых ущемлялись рабочей аристократией в лице членов профсоюзов.

Однако возможна и другая, полностью противоположная точка зрения: профсоюзное движение не только стимулирует меры децентрализации, но и препятствует их реализации. И неочевидно, какая тенденция возьмет верх. Так, высокий охват профсоюзным движением ряда отраслей ФРГ и Франции явился мощным препятствием их атомизации и деформализации. Ну и, наконец, в рамках логики борьбы с профсоюзами трудно (точнее, невозможно) объяснить высокую долю неформальных предприятий в тех отраслях, которым в западных странах никогда не было свойственно сильное влияние профсоюзных организаций (отрасли бытового обслуживания и общественного питания).

Интересный штрих добавляет и опыт Советского Союза, практически полная юниоризация работающего населения которого не являлась препятствием тенефикации советской экономики. Разрушение профсоюзной системы в постсоветский период явилось в большей мере реакцией рабочих на формализованность и беспомощность сращенных с администрацией “карманных” профсоюзов, нежели сознательной государственной политикой по ослаблению профсоюзного движения. Учитывая крайне невысокий протестный потенциал профсоюзов советского периода, нет оснований считать современный размах неформальной экономики в России следствием ослабления профсоюзной системы<sup>8</sup>.

*Довольно часто возникновение неформальной экономики объясняют ростом конкуренции со стороны стран третьего мира.* В силу растущей интеграции национальных экономик дешевый труд развивающихся стран создает серьезные проблемы более развитым экономическим системам. Особенно это касается трудоемких производств, в частности, пошива одежды и обуви. Предприятия западных стран, проигрывающие в конкуренции более дешевым товарам стран третьего мира, должны либо закрыться, либо стать (хотя бы отчасти) неформальными. Заслугой авторов, отстаивающих эту точку зрения, является прямое акцентирование на глобальном характере причин роста неформальной экономики. Однако при всем уважении к такому геополитическому подходу, нельзя не отметить его несостоятельность при описании причин развития неформальной экономики в таких отраслях, как строительство, бытовое обслуживание и т.п., продукция которых в принципе не может быть замещена импортными аналогами.

<sup>8</sup> Более подробно изменение роли профессиональных союзов в жизни трудовых коллективов на примере сибирских предприятий см. [Барсукова, Герчиков, 1997].

Вариантом вышеобозначенной позиции является привязка логики развития неформальной экономики к хронологии нефтяных кризисов, когда, вырываясь из тисков экономической катастрофы, нефтеимпортирующие страны склонялись к неолиберальному сценарию экономической политики. Это была попытка посредством предпринимательского ренессанса защититься от натиска проблем кризисной природы. Впрочем, все больше исследователей сходятся на том, что неформальная экономика не порождалась этой ситуацией, но получала в этой связи благоприятные идеологические и экономические условия развития.

Заметим, что во всех вышеобозначенных гипотезах особая роль отводилась государству. Отношение государства к неформальной экономике — тема отдельного разговора. Отметим лишь, что представление об антагонистичности их интересов — крайне поверхностно. Неформальная экономика базируется на игнорировании формальных норм хозяйствования, но вместе с тем смягчает их неадекватность запросам практики. В той мере, в какой неформальная экономика расшатывает экономическую и социальную системы — она противник государственной власти; в той мере, в какой способствует стабилизации экономического устройства — помощник и союзник [Косалс, 1999]. “Взаимно усиливающееся приспособление нужд работников и стратегий фирм не могло бы успешно происходить в политически враждебной среде” [Portes, Sassen-Koob, 1987, p. 56].

Итак, попытки определить причины развития неформальной экономики привели нас к выявлению целого спектра объяснительных схем, каждая из которых вполне логична и эмпирически подтверждаема в рамках отдельных стран, отраслей, хронологических периодов. Состоятельность гипотез моментально блекнет, как только их тестируют на тотальную универсальность. Многовариантность исторических условий, межотраслевые различия и особенность идеологических установок формируют специфическую систему факторов, приводящих к развитию неформальной экономики в конкретной стране. Так может быть, универсальных причин нет? Или их надо искать на более высоком уровне аналитического обобщения?

## **Общемировые причины развития неформальной экономики**

Разделение причин существования неформальной экономики в развитых и развивающихся странах — довольно распространенная интеллектуальная традиция. Однако есть исследователи, не

придерживающиеся такой схемы анализа. Набирает силу суждение, что в основе неформальной экономики лежат *универсальные процессы и закономерности современности*, не сводимые к социально-экономической специфике стран, к степени их “развитости” (тем более, что критерии такого деления весьма экономикоцентричны и спорны с гуманистических позиций). Конечно, национальные версии универсальных процессов различаются, и порой весьма существенно, но неформальность порождается общим содержанием этих тенденций, а не их национальным колоритом, который лишь камуфлирует единую сущность причин неформальной экономики. “Не вызывает сомнений, что причины этого процесса (деформализации. — С.Б.) специфичны для обществ, в которых они имеют место, и необходимы углубленные исследования в каждом отдельном случае. Несмотря на это огромное разнообразие, недавние полевые исследования обнаружили ряд общих проблем, которые позволяют нам разделять несколько базовых универсальных гипотез” [Castells, Portes, 1989, p. 27].

В рамках такой интеллектуальной традиции выделяют как минимум семь характеристик современности, которые обусловили уход экономической активности в неформальное поле.

1. *Структурные изменения в экономике, ведущие к изменениям на рынке труда*. Обычно на основе анализа ситуации в так называемых глобальных городах отмечаются три слагаемых этого процесса [Sassen-Coob, 1984]:

а) технологическая трансформация трудового процесса в виде вытеснения машинами ручного труда;

б) сокращение старых отраслей и возникновение новых;

в) изменение организации трудового процесса, расширение наемной занятости на дому.

В результате растет поляризация доходов. Появляется относительно небольшая группа высокообразованных рабочих с высокой заработной платой и огромная группа менее образованных рабочих с низким заработком. Этот низкодоходный сегмент практикует все более неопределенный характер трудовых отношений, а грань между его формальной и неформальной деятельностью становится все более размытой. Через систему субконтрактов неформальные предприятия становятся интегральной частью национальной экономики. Именно в этом смысле можно говорить о вертикальной интеграции неформальной экономики в современное индустриальное производство.

2. *Развитие неформальных услуг и самообслуживания*. Дж. Гершуни отмечал растущий разрыв в производительности труда при производстве товаров, с одной стороны, и услуг — с другой. В результате технических усовершенствований и технологических новшеств в производстве товаров произошел резкий рост производительности труда. В области

услуг этого не случилось, оказание услуг остается довольно трудоемким процессом, что связано с персонифицированным характером конечного продукта. Однако заработная плата в этих секторах (правда, по разным причинам) продолжала расти примерно одинаковыми темпами. Как следствие, услуги дорожали относительно товаров. То есть за одну и ту же денежную сумму потребитель мог купить все больше товаров, но все меньше услуг. Соответственно появилась экономическая целесообразность заменять услуги товарами. Например, отказаться от домработницы и перейти на самообслуживание, купив пылесос и посудомоечную машину. Отсюда делается вывод, что общество движется не в сторону постиндустриальной (сервисной) экономики (если пользоваться терминологией Белла), а в сторону “общества самообслуживания” (“self-service society”). Дорогие услуги формального сектора начинают вытесняться более дешевым неформальным предложением. Если два столетия западный мир двигался в сторону формального производства, то теперь, согласно этой логике, можно ожидать движения к домашней экономике.

3. *Развитие идеологии и практики государства всеобщего благоденствия.* Отстраивание системы социальной защиты означало рост давления социальной сферы на экономику. Неформальная экономика явилась реакцией на практику послевоенного достижения социального мира за счет экономической эффективности производства. Таким образом, политика всеобщего благоденствия “подтолкнула” развитие неформальной экономики как прямо, создавая весомый стимул для ухода от налогов и искажения отчетов экономических агентов, так и косвенно, ослабляя сопротивление рабочего класса новым формам организации труда, поскольку базовые права все более полно гарантировались не индивидуальным контрактом, а государственной политикой.

4. *Несовершенство институциональной системы.* В этой связи можно выделить четыре аспекта, которые не являются взаимоисключающими, но предполагают различную политическую реакцию<sup>9</sup>:

<sup>9</sup> Эти четыре объяснения составили концептуальную основу эмпирического исследования, в котором была предпринята попытка с помощью регрессионных уравнений оценить степень влияния налогов, бюрократизации управления, уровня коррупции, давления мафии, неэффективности судебной системы на уровень скрываемой деятельности. Для этого были опрошены по 300 официально зарегистрированных фирм с численностью от 7 до 370 работников в пяти странах (Россия, Украина, Польша, Словакия, Румыния). В России и Украине уровень скрытой экономики оказался выше, чем в странах Восточной Европы. Статистически значимая корреляция связывает неформальную экономику с уровнем взяточничества чиновников (хотя не очевидно, что причина, а что следствие). Менее значима связь с налоговым бременем, с оценкой работы судов и прессом криминальных групп [Johnson, Kaufmann, McMillan, Woodruff, 1999].

а) высокие налоги и жесткое административное регулирование (яркий пример подобного объяснения — работы Э. де Сото). Соответственно снижение налогов и либерализация законодательства становятся фокусом борьбы с “тенью”;

б) взяточничество чиновников, коррумпированность государственного аппарата [Shleifer, Vishny, 1998]. Следовательно, бороться с теневой экономикой надо, главным образом, через пресечение коррупции;

в) давление криминальных групп, вынуждающих иметь неучтенные доходы для оплаты их услуг. В этой связи ставка делается на пресечение организованной преступности;

г) неадекватность законодательной системы, при которой преимущества легальности не подтверждаются, а ставятся под сомнение. Отлаживание правовой системы, создание системных преимуществ легальных агентов становятся во главу угла при таком подходе.

5. *Национальная укорененность неформальной экономики как ответ на космополитизм принципов формальной экономики.* В этой связи важную роль сыграли антропологические исследования, показывающие соответствие неформального сектора традиционным укладам, тесную связь с социально-экономическими проблемами страны. Показательно описание неформальной экономики Бангладеш в контексте Зеленой революции, развитие неформального сектора Мозамбика на фоне внутренних миграционных процессов и т.д. В этих исследованиях неформальная экономика рисовалась как национальный ответ обезличенным принципам рынка, сохранение национального колорита экономики на фоне глобалистских тенденций.

6. *Коллапс социалистической системы, вступление ряда стран в транзитный период.* Особо отметим, что хотя неформальная экономика существует в разных социально-экономических системах и при разных политических режимах, ее особый рост наблюдается в период трансформации системы. Практически во всех транзитных экономиках исследователи отмечали резкую активизацию неформальной деятельности. Социалистическая система имела свой устойчивый теневой сектор. С коллапсом социализма прежние причины теневизации исчезли, но возникли новые. Причины активизации теневой экономики в транзитный период сводятся к следующему:

а) несоответствие нормативно-правовой базы потребностям нового этапа развития общества, несовершенство легальной системы;

б) стремительная приватизация, повлекшая ущемленное чувство социальной справедливости миллионов людей, а также широкие неконтролируемые возможности обогащения, в том числе за счет неправовых действий;

в) экономический и социальный кризис, проявляющийся в снижении уровня жизни, высоких налогах, безработице и относительно низких рисках обнаружения нерегистрируемой или противоправной деятельности.

Но теневая экономика не только порождается транзитным периодом, но и решает возникающие проблемы. Неформальная экономика в период трансформации выступает как база стремительно растущего класса предпринимателей, как гарантия занятости широких масс, как амортизатор кризиса.

7. *“Модернизационные рывки как распространенный способ сокращения отставания от лидеров.* Эта тактика может касаться как целых стран, так и отдельных областей и отраслей. Экономическое время настолько спрессовано, что буквально вчерашние лидеры начинают сдавать позиции по ряду направлений. Все большие силы нужны, чтобы удержать успех или приблизиться к нему. Направление, намеченное для ускоренной модернизации, как правило, обеспечивается особым институциональным форматом с характерным для него ослаблением пресса прежних формальных требований. Такова природа свободных экономических зон Китая или офшорного эксперимента России. Несмотря на разность результата, замысел был схож, — в узком локале разрешить то, что запрещено в широком масштабе. Однако ослабление механизма принуждения в одном месте передается всей системе, результатом чего является деформализация практики.

Подводя итоги, заметим, что в контексте мирового опыта калейдоскоп причин развития неформальной экономики выглядит довольно причудливо. Поиск причин неформального мира на уровне национальных, региональных, миграционных, отраслевых и прочих процессов приводит к разочарованиям по поводу локальности действия полученных выводов. Другая крайность — апелляция к универсальным процессам, концентрирующим в себе приметы современности, — страдает общностью рассуждений и не выявляет национальный колорит неформальных экономик, их зависимость от социально-экономических характеристик обществ. Между этими полюсами простирается поле возможностей в объяснении генезиса неформальной экономики.

## Глава 3

# НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В ЗЕРКАЛЕ ИДЕОЛОГИЙ

Глубокая “конспиративность” феномена неформальной экономики затрудняет его изучение и поиск ответов на главные для исследователей вопросы: осуждения или оправдания заслуживают участники неформальной экономики? Какие меры по отношению к ним следует предпринимать? Пытаясь руководствоваться веберовским призывом к ценностной беспристрастности, ученые постоянно убеждаются, что М. Вебер обозначил состояние, стремиться к которому необходимо, но достичь — невозможно. Академически сдержанное утверждение, что изучение явления не предполагает какого-либо отношения к нему, — не более чем миф, по крайней мере, в общественных науках.

В данной главе речь пойдет о мировоззренческих установках исследователей неформальной экономики. Неверно делить ученых на идеологически ангажированных и идеологически нейтральных. Более уместно разграничение на тех, кто осознает природу своей идеологической приверженности, и на заблуждающихся в этом вопросе. Как и Й. Шумпетеру, “вера каких-то групп людей в свою свободу от идеологической заданности представляется нам просто особо зловредным свойством их системы иллюзий” [Шумпетер, 1989, с. 277]. *Вид на неформальную экономику из разных идеологических космосов, несомненно, будет различаться.* Соответственно разными окажутся и суждения о причинах ее возникновения, значении для настоящего и праве на будущее. Позиции и тех, кто призывает искоренить теневую экономику, и их оппонентов — выражение определенных идеологических воззрений. Об этих различиях и пойдет речь. Прагматичный вопрос о том, стоит ли следовать формальным правилам и как относиться к тем, кто их игнорирует, восходит к более фундаментальному вопросу о природе этих правил и их целеполаганию. Являются ли формальные институты рынка рационализацией личного интереса или призваны обеспечивать

общие интересы? Обслуживают ли они сегодняшние потребности или ориентированы на перспективу? В данной главе мы опишем пространство идеологических установок, формирующих интеллектуальный климат различных научных течений, в рамках которых возможны варианты трактовки неформальной экономики и отношения к ней.

На наш взгляд, подобная постановка вопроса, во-первых, помогает осознать многовариантность решения проблемы, во-вторых, облегчает задачу идеологической идентификации риторики и действий политиков, пытающихся регулировать область неформальной экономики.

Как же выглядит неформальная экономика в глазах приверженцев либерализма, консерватизма и социализма?

## **Либерализм: “неформалы” как агенты “невидимой руки” рынка**

Либерализм, несомненно, — одна из влиятельных мировых идеологий (необходимо уточнить, что речь идет о либерализме *неоклассического* толка<sup>1</sup>). Перечислим его основные постулаты<sup>2</sup>:

- максимальная свобода предпринимательства при минимальном вмешательстве государства в экономику;
- экономическое неравенство членов общества при наличии у них равных возможностей для достижения успеха;
- доминирующая роль регулятивных механизмов экономики — свободной конкуренции и материальных стимулов;
- основа экономической жизни — интересы и потребности людей;
- общество не несет ответственности за судьбу индивида;
- в идеале экономический порядок космополитичен, а национальная специфика — лишь досадное ограничение на пути его достижения.

Не случайно либерализм, формально редуцируемый до слова “свобода”, обычно сводят к “рынку” в его ортодоксальном понимании, сложившемся еще во времена Д. Рикардо и А. Смита. Впрочем, и в

<sup>1</sup> Внимание автора к данной версии либерализма обусловлено ее популярностью в российской политике — “наши либералы выступают как последователи той традиции, которая преобладала в течение достаточно недолгого времени в первой половине XIX в., а затем оказалась возрождена усилиями Ф. Хайека, М. Фридмана, З. Нозика и др.” [Малинова, 1986, с. 60].

<sup>2</sup> Отметим лаконичность и четкость социологического анализа хозяйственных идеологий, предложенного В. Радаевым [Радаев, 1997а, с. 276—291].

более поздних либеральных экономических теориях сохранилось положение о том, что действия человека в экономике детерминированы его эгоизмом, рациональностью, информированностью и компетентностью. Это дает основание для интерпретации данного подхода как “радикализованной версии законченного экономикоцентризма” [Панарин, 1998, с. 84]. Как же в рамках либерализма трактуется неформальная экономика?

С точки зрения либерала, если экономические субъекты “уходят в тень”, так как им тесно в формальных рамках, то это служит индикатором неблагоприятия узаконенных институтов, а не поводом для притеснения “неформалов”. Таким образом, обсуждению и осуждению подлежат не те, кто игнорирует правила игры, а те, кто эти правила вводит и поддерживает.

Подобный вывод основан на определенных интеллектуальных традициях, в первую очередь на утилитаристской социологии 1950-х— 1960-х гг. в лице *теории социального обмена* (Дж. Хоманс, П. Блау), а также на *неоклассической теории рационального выбора* (Г. Беккер, Дж. Стиглер) и *неоинституциональной теории транзакционных издержек* (О. Уильямсон, Д. Норт).

Согласно *теории социального обмена*, государственные институты “вырастают” из неформальной практики и эгоистических интересов участников экономической “игры”. То есть в ходе хозяйственной деятельности возникают некие образцы поведения, разделяемые большинством акторов. Эти образцы легитимируются и обрастают санкциями за нарушения. Их устойчивость объясняется тем, что они наиболее выгодны по сравнению с другими возможными вариантами поведения<sup>3</sup>. *Институты общества, в том числе формальные, складываются как закрепляемые путем многократного повторения способы балансирования индивидуального эгоизма в процессе коллективного действия.* Следовательно, если те или иные формальные нормы начинают противоречить практике, их следует привести в соответствие с ней. Другими словами, массовая практика утилитарно ориентированных субъектов и есть норма.

Приверженцы *теории рационального выбора* считают, что “среди возможных альтернатив действия человек выбирает то, что, согласно его ожиданиям, наилучшим образом соответствует его интересам при условии заданности его личных предпочтений и ограничений внешней среды” [Радаев, 1997а, с. 25]. По справедливому замечанию Г. Беккера,

<sup>3</sup> В связи с этим теорию социального обмена иногда трактуют как “попытку социологическими средствами спасти «экономического человека» для социальной теории” [Радаев, 1997а, с. 44].

подобная установка вполне применима к анализу поведения животных [Becker, 1991, p. 322]. Фактически в рамках теорий рационального выбора утверждается, что при более пристальном изучении все нормы поведения, включая норму следовать формальным предписаниям власти, оказываются не чем иным, как замаскированным проявлением личного интереса. Соответственно оправданы те формальные установления, которые обеспечивают условия для реализации личного интереса, а не противоречат ему.

Описанный подход существенно корректируется в рамках *неоинституционализма*, выдвигающего на первый план исследование контрактных отношений. Учеными этого направления разработано понятие транзакционных издержек, связанных со спецификацией и защитой прав собственности. Хозяйственная деятельность предполагает установление контрактных отношений (формальных и неформальных) с разнообразными группами интересов как внутри, так и вне бизнес-организации. Транзакционные издержки (средства, выделяемые на сбор информации о потенциальном партнере, оплата судебных издержек, взятки, “откаты”, содержание “крыши” и т.п.) — та цена, которую хозяйствующий субъект платит за сбалансирование различающихся интересов. Естественно, что он стремится минимизировать расходы. И если транзакционные издержки неформального типа оказываются меньше, чем формального, а получаемая услуга — качественнее, оперативнее и не сопряжена с высоким риском карательных санкций, то уход из легального экономического пространства неизбежен. Иначе говоря, формальные институты получают признание и одобрение участников рынка лишь в той мере, в какой их соблюдение минимизирует затраты на хозяйственную деятельность. Когда альтернативные нелегальные схемы выгоднее с точки зрения соотношения цены и качества, исполнения законов можно добиться только с помощью принуждения. Так, налоги оправданы только при монополии государства на насилие. При возникновении ситуации конкурентного противостояния формализованного и неформализованного (например, со стороны мафии) насилия экономический агент вправе выбирать силового партнера. *Меру законопослушания определяет элементарная калькуляция цены решения проблемы.* Таким образом, вопрос об отношении к нелегальному поведению трансформируется в вопрос о природе формальных правил, о том, должны ли они являться гарантом реализации личного интереса.

Добровольно соблюдается только тот закон, который, по Д. Норту, фиксирует уже существующий неформальный способ снижения транзакционных издержек [Норт, 1997]. То есть формальное право — это кодификация

решения, изначально выработанного *внутри* экономического уклада в режиме неформальных договоренностей<sup>4</sup>. Соответственно неформальные нормы либо действуют на периферии экономической системы и регулируют те вопросы, по которым еще не сложился консенсус, либо подменяют собой закон, противоречащий хозяйственной практике.

Первые исследователи неформальной экономики, изучавшие ее в середине 1970-х гг. на примере стран Африки и Латинской Америки, стояли на либеральных позициях. Все они сходились во мнении, что теневую экономику порождает чрезвычайно высокая цена подчинения закону. Манифестом либерального взгляда на природу неформального сектора явилась, пожалуй, книга Э. де Сото “Иной путь: невидимая революция в третьем мире”, которая соединила либеральные воззрения, присущие Западу, с экзотическим эмпирическим материалом [Сото, 1995]. На примере Лимы, столицы Перу, была реконструирована история неформального жилищного строительства, торговли и частного извоза. В этой работе, ставшей бестселлером, де Сото безоговорочно оправдывает “неформалов”, которые последовательно и рационально реализуют свой эгоистический интерес, обходя громоздкие и бюрократизированные формальные нормы. Идеализация саморегулирующего потенциала “чистого рынка” приводит к восприятию “неформалов” как *экономических повстанцев*, которые взламывают формальные институты, проигрывающие в конкурентной борьбе неформальным договоренностям. “Неформалы” представляются *агентами рынка*, ускользающими от внеэкономического принуждения и тем самым персонифицирующими рыночные принципы поведения<sup>5</sup>. Примечательно, что образ “невидимой революции”, присутствующий в названии книги де Сото, вызывает ассоциации и с повстанческой тематикой, и с “невидимой рукой” рынка.

Симпатии либералов к “теневикам” в значительной степени объясняются приверженностью последних риску. Для либерала риск — синоним

<sup>4</sup> В художественной форме эту мысль выразил Б. Акунин в романе “Пелагия и белый бульдог”: “Люди исполняют только те законы, которые разумны и выгодны большинству. Мудрый законодатель подобен опытному садовнику в публичном парке. Тот, засеяв газоны, не сразу дорожки прокладывает, а прежде посмотрит, каким путем людям удобнее ходить — там и мостит, чтобы не протоптавали собственных тропинок” (М.: АСТ: Астрель, 2003, с. 203).

<sup>5</sup> Представление о том, что неформальная экономика есть вотчина “чистого рынка”, неоднократно подвергалось критике. Так, А. Портес отмечал, что подобная экономика отнюдь не воплощает обезличенную идею рынка, ибо основана на личностных контактах и персонифицированных отношениях, искажающих абстрактную рыночную логику [Portes, 1994].

не опасности, а свободы выбора. Идущий на риск берет на себя ответственность и не стремится разделить ее с обществом. Разорение или обогащение “теневика” зависит только от его умения лавировать в рыночной стихии, а не от воли бюрократа или решения правительства.

Что касается домашней экономики, то внимание к ней в рамках либеральной парадигмы минимально. Более того, вплоть до конца 1980-х гг., когда экономическая методология стала претендовать на универсальность, производство товаров и услуг для внутреннего потребления домохозяйств и межсемейного обмена дарами мало интересовало либеральных экономистов.

Таким образом, *в рамках либеральной идеологии принято интерпретировать теневую деятельность как естественную и разумную реакцию на формальные нормы, проигрывающие неформальным договоренностям с точки зрения соотношения цены и качества решения проблем.* В практическом плане это означает ориентацию не на усиление административного контроля за соблюдением формальных норм, а на приведение данных норм в соответствие с хозяйственными реалиями, т.е. возведение реалей в ранг закона.

## **Социально ориентированный либерализм: “неформалы” как индикаторы баланса экономических и социальных требований**

Ортодоксальный либерализм — доктрина “сильных одиночек” — ныне непопулярен. На волне критики классического либерализма возник так называемый *новый либерализм*, реализация установок которого привела к появлению “государства всеобщего благоденствия”<sup>6</sup>. Адаптированная версия либеральной идеологии более терпима к административному регулированию экономики, ей присуща

<sup>6</sup> На наш взгляд, модель “государства всеобщего благоденствия” явилась результатом творческого развития либеральной идеи за счет привнесения в нее изрядной доли социалистической идеологии. Не случайно в политическом лексиконе принято деление либеральных концепций на радикал-, социал- и национал-либеральные [Малинова, 1998, с. 54], что подтверждает высокую способность либерализма ассимилировать иные идейные “побег”. Более подробную классификацию либеральных взглядов см. [Шапиро, 1994].

выраженная социальная направленность<sup>7</sup>. На концептуальном уровне идея “нового либерализма” как свободы, опирающейся на равенство не только прав, но и реальных шансов воспользоваться ими, связана с именами Т.Х. Грина, Л. Хобхауза, Дж. Кейнса, Дж. Роулза, которые стремились “защитить историческое наследие либеральной практики от крайностей чересчур либеральной идеологии” [Gray, 1991, p. 264]. Логика “невидимой руки рынка” особенно явно проявила себя как антигуманная в период классической индустриализации. В этой ситуации вмешательство государства в жизнь общества явилось попыткой спасти общественный организм от полного распада. Понимание государственного блага как построения механизма согласования частных интересов экономических агентов потребовало усиления участия государства в экономической и социальной жизни.

Для обоснования помощи проигравшим были последовательно использованы три доктрины. Первая — равновероятных рисков — уподобляла общество единой страховой компании. Вторая — социального партнерства — призвала к социальной солидарности (не случайно ее пик пришелся на послевоенные годы). Третья — компенсированной жертвенности — трактовала социальную помощь как форму расчета с жертвой [Розанваллон, 1997].

В отличие от ортодоксального либерализма, который видит в социальной помощи поощрение слабости и стимул к иждивенчеству, либерализм “новый” не просто допускает, но полностью оправдывает ее, легитимируя социальные гарантии в терминах равновероятных рисков, социального партнерства или компенсации неконкурентоспособным или неуспешным гражданам<sup>8</sup>. Другими словами, социально ориентированный либерализм — “за” рынок, но со встроенными в него “социальными батутами” для проигравших.

Подобное развитие либеральных взглядов созвучно становлению *социологии рационального выбора* (Дж. Коулмен). Это научное направление возникло как синтез теории социального обмена и экономической теории рациональности — интеллектуальных построений, пропитанных духом неоклассического либерализма. Подобно тому, как “новый” либерализм смягчил догмы ортодоксального либерализма, сделал их

<sup>7</sup> “Современные либералы отводят рынку то место, которое он заслуживает, — это лишь одна из многих ценностей, которым привержен либерализм” [Askerman, 1992, p. 9].

<sup>8</sup> Для иллюстрации того, как “работают” эти идейные основания, приведем пример с безработным. Здесь возможны три варианта: а) утрата человеком работы признается равновероятным риском (“с каждым может случиться”); б) имеет место апелляция к социальной солидарности как форме выживания сообщества; в) безработный квалифицируется как жертва, заслуживающая компенсации (“я имею работу постольку, поскольку он мирится с ее отсутствием”).

более эластичными и тем самым вдохнул в них новое содержание, социология рационального выбора расширила понятие экономической рациональности, включив в систему ограничений социальные факторы, в частности социальную структуру общества<sup>9</sup>. Таким образом, будучи идеологическим преемником классического либерализма, “новый” либерализм находит адекватное интеллектуальное выражение в модификации и синтезе теорий, отражающих идейный пафос предшественника. Человек по-прежнему рассматривается как утилизатор полезности, но в более сложной системе ограничений, включающей социальные компоненты.

Вторым крупным теоретическим новаторством явилась *смена парадигмы, трактующей роль государства в развитии рыночной экономики*. Как отмечал Ф. Блок, так называемая “старая парадигма” противопоставляла рынок и государство. В этой традиции государство, гарантирующее социальные права, занимает срединную позицию в континууме ослабления саморегулируемого рынка. Еще больше такой рынок ослабляется в государстве, нацеленном на модернизационный рынок, а также в социалистическом [Block, 1994]. “Новая парадигма” не разводит государство и рынок по разные стороны баррикад, а, напротив, исходит из того, что государство всегда играло и продолжает играть решающую роль в формировании рынка. “В отличие от старой парадигмы, сфокусированной на количественных вариациях степени государственной интервенции, новая концентрирует внимание на качественных различиях государственной политики” [Ibid, p. 696]. Это не могло не отразиться на суждениях о неформальной экономике.

Как же в этих координатах выглядит неформальная экономика, в частности домашняя и теневая?

Приверженцы социально ориентированного либерализма относятся к домашней экономике с уважением и симпатией. Это объясняется двумя обстоятельствами. Во-первых, домашнее хозяйство представляет собой тот самый “социальный батут” — исторически сложившийся приватный амортизатор потрясений, происходящих в публичной сфере. Во-вторых, домохозяйство самим фактом своего существования оправдывает дрейф классической экономической теории в сторону более полного учета социального фактора, что полностью соответствует интеллектуальному климату социально ориентированного либерализма. Так, описание домохозяйств в терминах классической (Г. Беккер)

<sup>9</sup> “Основной признак социологической теории рационального выбора заключен в комбинации предпосылки рациональности индивидов и замещении предпосылки совершенного рынка анализом социальной структуры” [Coleman, 1994, p. 167].

или институциональной (Р. Поллак) экономических традиций противоречит результатам социологических исследований, свидетельствующих о том, что логика действий “человека экономического” (homo economicus) не распространяется на домашнее окружение.

Если же говорить о “теневиках”, то они воспринимаются скорее как отчаянные романтики рынка, действующие на свой страх и риск. Они не рассчитывают на “социальные батуты” и не принимают участия в их подготовке. Это обуславливает двойственное отношение либералов к теневому бизнесу. С одной стороны, он трактуется как чуждый социально ориентированной системе, с другой — вызывает не столько осуждение, сколько ностальгию по временам “чистого рынка”. И хотя никто такого рынка не видел, этот воображаемый образ дорог либералу, даже социально ориентированному. Однако в отличие от своего ортодоксального предшественника “новый” либерал понимает, что государство является базовым условием рынка. Анархия и дисперсия насилия не создают рыночной среды. Таким образом, оставаясь в плену экономикоцентризма, социально ориентированный либерализм чит государство как конфигуризатора рынка. Из этого неизбежно следует осуждение теневинов.

Однако это осуждение несет в себе и возможность оправдания в виде объяснения природы “тени”. С позиций социально ориентированного либерализма основной причиной существования теневой экономики является обременительность социальных гарантий, завышенность социальных ожиданий общества. *Теневая экономика неизбежна там, где государство “перешагивает” порог устроителя рынка и берет на себя роль устроителя жизни.* Согласно этой логике, трудовой кодекс не должен совмещать в себе функции регулятора трудовых отношений и инструмента социальной политики. Если же такого смещения избежать не удастся, то необходимо чутко улавливать степень готовности бизнеса к компромиссу между экономическими и социальными требованиями.

Таким образом, “новый” либерализм не идеализирует теневинов и не присваивает им статус рыночных повстанцев. Требования государства получают идеологическое оправдание, поскольку создают условия для рыночных транзакций. Однако обременительность социальных требований, неизбежно возникающих в социально ориентированном обществе, трактуется как естественная провокация теневого бизнеса. Оставаясь экономикоцентристской идеологией, пусть и в модифицированной версии, “новый” либерализм видит единственный путь борьбы с теневой экономикой в ограничении внимания государства к социальной сфере добровольной готовностью бизнеса “спонсировать” это внимание. Как только этот баланс нарушается, в расползании “тени” обвиняется государство.

Теневая экономика не возникает там, где формальные нормы фиксируют ядро устойчивой практики. Совпадая в этом вопросе с ортодоксальными либералами, социально ориентированные либералы вместе с тем признают сложную природу экономических трансакций: “невидимая рука” рынка действует не в безвоздушном пространстве, а в атмосфере социальных легитимаций и сложного баланса групп давления. Ядро устойчивых хозяйственных практик испытывает влияние общественных настроений<sup>10</sup>. Иными словами, *формальные институты кодифицируют поведение, не просто минимизирующее издержки, но учитывающее легитимный компромисс между экономическим эгоизмом и социальной укорененностью рыночного агента, а также баланс сил представительных органов групп интересов*. Фигура “теневики”, таким образом, служит лакмусовой бумажкой оправданности формальных институтов, их соответствия легитимному образу экономического поведения. Расширение области неформальной экономики свидетельствует, согласно этой позиции, о неблагополучии формальных институтов ввиду излишней социальной нагрузки на бизнес.

## **Консерватизм: “теневики” как нарушители социальных конвенций**

Историческую и логическую антитезу либерализму составляет консерватизм, возникший как реакция на Французскую революцию<sup>11</sup>. В самом общем виде консерватизм ориентирован на сохранение *status quo* [Huntington, 1957], на ограждение существующего общественного устройства от опасных новых веяний, что позволяет трактовать его как *охранительную идеологию*. Консерватизм можно редуцировать до понятий “порядок”, “ценность традиций”, его

<sup>10</sup> Представители “старого” институционализма (У. Митчелл, Дж. Коммонс) считали данный тезис наиболее радикальной альтернативой неоклассической экономике. Гак, например, Коммонс исходил из примата коллективного действия и рассматривал экономику в качестве переговорного поля организованных групп давления в виде корпораций, профсоюзов и политических партий [Commons, 1970].

<sup>11</sup> Появление консерватизма как идеологии обычно связывают с вышедшей в 1790 г. книгой Э. Берка “Размышления о революции во Франции”.

мировоззренческим фундаментом является традиционализм<sup>12</sup>. С точки зрения консерватизма идеальному экономическому устройству присущи следующие черты:

- воспроизводство традиций, неразрывность времен;
- приоритет не индивидуальной свободы, а хозяйственного единства;
- неравенство граждан, строгая иерархия, в том числе по экономическому признаку;
- исполнение долга перед обществом, преданность фирме;
- активное вмешательство государства в экономику во имя национальных интересов;
- постоянный, но умеренный реформизм;
- патернализм как основа трудовых отношений;
- национальный характер экономики, приоритет национальных интересов.

Консерватизму созвучны такие подходы к описанию природы социальных институтов и логики экономического действия, как *теория общественного договора* (Гоббс, Руссо) и *субстантивистская социология* К. Поланьи.

*Теория общественного договора* — антитеза либеральной идеи о саморегулирующем потенциале рыночной экономики. Выросшие из практики правила поведения не в состоянии обеспечить социальный мир, тогда как сознательно конструируемые (и в этом смысле искусственные) нормы способны предотвратить “войну всех против всех”. Отсюда следует вывод: *формальные институты не обязательно должны отвечать тем моделям поведения, которые кажутся оптимальными эгоистическим субъектам рынка*. Стабильность и благополучие в обществе достигаются за счет целенаправленного конструирования норм. Другое дело, что эти нормы должны опираться на традицию (что обеспечивает ненасильственный способ их реализации) и ориентироваться на общественное благо — при всей аморфности этого понятия. Если либерализм — идеология сильных одиночек, то консерватизм — корпоративное единение жестко стратифицированных субъектов. Верхние страты как носители идеи о всеобщем благе выступают создателями институционального каркаса. Низы следуют этим нормам в знак благодарности за заботу об их благе. В итоге устанавливается социальный мир, где каждый готов поступиться своим эгоизмом во имя соблюдения социальных

<sup>12</sup> “Традиционалистское поведение представляет собой практически чистую серию реакций на раздражители. Поведение же консервативное осмысленно, вдобавок осмысленно по отношению к изменяющимся от эпохи к эпохе обстоятельствам” (Мангейм, 1994).

конвенций. Уже не рациональный интерес отдельного индивида, а рациональность на уровне социума объясняет и оправдывает необходимость подчинения нормам, напрямую не коррелирующим с индивидуальным интересом.

Отсюда следует, что антиобщественное поведение сдерживается не только страхом санкций и репрессий, но и нежеланием показать себя “вне общих правил”. Это довольно точно подметил Ю. Эльстер: “Если бы наказание было лишь этикеткой с ценой, прикрепленной к преступлению, никто, будучи пойманным, не испытывал бы чувства стыда” [Эльстер, 1993, с. 78].

Выполнение социального договора включает и уплату налогов, и соблюдение контрактного права, и соответствие бизнеса фискальным и регистрационным установлениям, и пр. Тот, кто этим нормам не следует, рассматривается не как “герой рыночного труда”, а как *нарушитель социальных договоренностей*. Конечно, резкое увеличение числа таких нарушителей может свидетельствовать о деформации идеи всеобщего блага. В подобном случае допустима ее корректировка, но прямого равенства между социально оправданным и эгоистически рациональным поведением в рамках консерватизма быть не может. Это не означает отрицания рациональности в поведении законопослушного субъекта. Формальные институты, даже не пригодные для оптимизации личного интереса, все равно выгодны индивиду как части общества, поскольку обеспечивают надындивидуальные интересы. Между социальной и экономической сферами нет негласного ранжирования, общество интерпретируется как неделимая сущность. Актуальный для либерала вопрос о том, должна ли экономика оплачивать социальные требования, консерватор считает риторическим.

Суть консерватизма отчетливо прослеживается по его отношению к домашнему хозяйству. Для консерватора оно — воплощение конвенционального мира, где доминируют не рациональность, а социальные нормы, руководствуясь которыми, члены семьи находят баланс интересов. Мир в семье достигается за счет отказа членов домохозяйства от эгоистичного желания оптимизировать свои частные интересы. При этом выигрывает не сильный одиночка, а добровольно ограничивающий себя член системы, ставящий социальные договоренности выше сиюминутных расчетов. Понятно, что при такой системе взглядов теневая, а тем более криминальная экономика не могут претендовать на идейную реабилитацию.

Сходные взгляды отстаивает и *субстантивистская социология*. Подчеркивая влияние институциональной системы на характер развития общества, это направление вполне допускает сложную и неоднозначную

связь между институтами и практикой. Не случайно идеи Поланьи тесно связаны с классической антропологией. Изучая развитие социальных институтов, антропологи (Б. Малиновский, Р. Турнвальд) доказали, что нормы поведения в традиционных обществах зачастую не совпадают с рациональными схемами, характерными для западного мира. Рыночно ориентированному европейцу трудно понять социальный порядок традиционных обществ. Между тем кажущаяся нерациональность институтов “дикарей” на проверку оказывается рациональностью другого типа, ориентированной на выживание сообщества. Исследования антропологов убедительно продемонстрировали возможность (и устойчивость) обществ, в которых социальные нормы не вырастают из экономического эгоизма индивида, а сдерживают его.

Эти идеи Поланьи развил в книге “Великая трансформация” (1944), где анализируется история становления рыночных отношений в западных обществах [Поланьи, 2002a]. Отметим два вывода, сделанных ее автором. Во-первых, рыночные отношения зародились и развивались при непосредственной поддержке государства. Оно стимулировало образование национальных рынков в период формирования государств в Европе. Без прямого участия государства рыночные отношения если бы и сложились, то в иной исторический момент и в другом виде. Это утверждение противоречит либеральным взглядам на государство как антитезу рынка. Во-вторых, доминирование рыночной логики над социальными нормами возникло сравнительно недавно. В докапиталистическую эпоху рыночные отношения были “встроены” в социальный каркас дозволенности. На протяжении длительного времени отсутствовали механизмы, автоматически конвертирующие экономическое благополучие индивида в социальное одобрение его поведения: “Хотя сам институт рынка был довольно широко распространен начиная с позднего каменного века, его функция в экономической жизни оставалась вполне второстепенной” [Там же, с. 55]. И лишь в XIX столетии социальные нормы стали вытесняться экономической целесообразностью, а социальный статус человека — зависеть от его капитала<sup>13</sup>.

Поглощение социальной жизни экономическим порядком происходит по мере “коммодификации” общества (от англ. *commodity* — товар) — процесса, втягивающего в товарный оборот все новые явления и отношения. В результате товарную форму обрели даже такие общественные

<sup>13</sup> “Безвредный институт рынка раздался социологическим взрывом... Если раньше экономическая система была укоренена в социальных отношениях, то теперь социальные отношения оказались укоренены в экономической системе” [Полани, 1999а, с. 510].

субстанции, как земля, труд и деньги<sup>14</sup>. Рынок подчиняет себе социум, а общество защищается от рынка, в том числе с помощью классовой организации, что может привести к социалистической или фашистской диктатуре. Поэтому столь важное значение придается социальным конвенциям, ограничивающим “расползание” рынка на всю область экономического действия [Полани, 19996].

Идеи Поланьи нашли продолжение и развитие в институциональной социологии, трактующей институты как своего рода правила игры, которые не только фиксируют устойчивые практики хозяйственной жизни, но и конструируют эту жизнь, придавая ей формы, не вырабатываемые стихийной практикой. Иное дело, что эти институты эффективны в той мере, в какой опираются на традиции, а их реформирование происходит “решительно, но медленными шагами”. Учет традиций и культурной подоплеки экономического действия роднит институциональную социологию с немецкой исторической школой — оппонентом классической политэкономии.

С точки зрения консерваторов, вина “теневиков ” не в том, что они наносят урон государственному бюджету, а в том, что они ломают правила игры, на которых держится общество. Ссылки на экономическую рациональность не смягчают, а лишь усугубляют эту вину, поскольку утверждают доминирование экономического эгоизма над социальными конвенциями. Последнее же чревато, по мнению консерваторов, социальными катастрофами. Домашняя экономика, напротив, получает индульгенцию, поскольку она строится на социальных нормах, не сводимых к экономической рациональности. Таким образом, налицо принципиально разное отношение консерваторов к двум сферам неформальной экономики — теневой и домашней.

## **Социализм: “неформалы” как враги планового регулирующего общества**

Социализм как идеология социального равенства основан на тезисе, что люди рождаются разными, а неравными их делает общество. Соответственно, чтобы *разные* могли стать *равными*, требуется определенное устройство общества. Для такого общества характерны:

<sup>14</sup> Для характеристики этих благ Поланьи вводит понятие *фиктивных товаров* [Поланьи, 1993]. Показательно, что введение социальных гарантий, ограничивающих зависимость работников от рынка, называют “декоммодификацией” труда [Esping-Andersen, 1990].

- приверженность эгалитаризму;
- отрицание индивидуализма и расширение сферы публичной жизни;
- обобществление материальных факторов производства, отрицание частной собственности;
- максимальное участие государства во всех сферах общественной жизни;
- плановое регулирование экономики;
- принуждение как основной принцип общественных связей;
- приоритет моральных стимулов перед материальными.

Если либерализм является идеологией сильных одиночек, то социализм — идеология слабых, но равных, находящих силу в единении. Будучи ярко выраженной этикоцентристской доктриной, социализм видит в экономике систему, подчиненную не экономическим законам, а политическим целям. Следовательно, она воспринимается не как органическая целостность, обладающая саморегулирующим потенциалом, а как управляемый из центра хозяйственный механизм. Более низкая эффективность плановой экономики не принимается во внимание, ибо доминанта социалистической идеологии находится вне экономической сферы.

Лозунг социализма — полностью подчинить общественную жизнь воле государства, сделать индивида участником коллективного действия с четко расписанным набором ролей (само понятие “индивидуализм”, превозносимое либералами, приобретает здесь негативную коннотацию). Враждебным считается любое действие, ограничивающее претензии государства на тотальный контроль. Между тем, как известно, теневое предпринимательство и домашняя экономика по определению находятся вне сферы этого контроля.

Правда, отношение социалистических доктринеров к последней двойственно. С одной стороны, домашнее хозяйство уводит человека от решения общественных задач, с другой — домашнее производство восполняет дефицит товаров и услуг, имманентно присущий плановой экономике. Вследствие своего этикоцентризма социалистическая идеология страдает хроническим несоответствием высоких целей ресурсному обеспечению общества. Подрыв домашней экономики может довести это несоответствие до катастрофических масштабов. Поэтому, хотя ориентация индивида на развитие домашней экономики не приветствуется, жестких мер по пресечению этой деятельности не предусматривается, либо они носят косвенный характер (налоговый пресс, убогость бытовой техники и пр.). Крошечные кухни времен социалистической ортодоксии — застывшая в камне идея допустимости, но нежелательности домашнего труда.

Более жестким является отношение к частному предпринимательству. В плановом экономическом пространстве любое частное предпринимательство предстает теньвым. Это не означает, что само по себе

предпринимательство — организационно-хозяйственная инновация, направленная на получение прибыли — чуждо социализму. Однако в рамках социалистической идеологии предпринимательская функция монополизирована государством. И если для либерала “теневиком” является тот, кто занимается допустимой деятельностью, но при этом нарушает существующие нормы (не платит налоги, не регистрирует предприятие и пр.), то для социалиста им оказывается всякий, кто посягает на монополию государства в сфере предпринимательства. Иными словами, легальным признается только государственный бизнес.

То обстоятельство, что в некоторых социалистических странах и в СССР частная собственность (с ограничениями отраслевого характера и масштаба) существовала наряду с общественной, ничего не меняет. Это разные плоскости анализа — конкретная практика социализма и социалистическая идеология как идеальная модель. Не случайно наличие в странах социалистического лагеря частной собственности служило постоянным поводом для упреков со стороны “старшего брата”. В самом СССР периоды относительно благожелательного отношения к частному бизнесу сменялись резкими откатами и карательными акциями<sup>15</sup>.

Почему же социалистическая идеология не приемлет частного предпринимательства? Нетрудно понять — частный бизнес, который ставит материальные стимулы выше моральных, противоречит ее базовым постулатам. Он не совместим ни с плановым регулированием экономики, ни с вмешательством государства во все сферы общественной жизни. Частный бизнес при социализме — это круглый квадрат или жареный лед.

Выделяя классы на основе отношений собственности на средства производства, К. Маркс связывал возможность классового равенства с обобществлением последних<sup>16</sup>. Неизбежность такого обобществления выводилась им не из идеалистического упования на общественный договор, а из материалистического понимания истории. Будучи теорией однолинейного прогресса, марксизм утверждает последовательную смену определенных исторических фаз исходя из универсальной логики снятия противоречий между развитием производительных сил и производственных отношений. Непосредственным исполнителем “замысла” истории при

<sup>15</sup> Показательно дело “трикотажников”, начавших производство совершенно легально на площадях психоневрологических диспансеров. Разрастание их деятельности закончилось серией громких судебных процессов со смертельными приговорами [Эвельсон, 1986].

<sup>16</sup> Неомарксизм существенно корректирует положение об устранении эксплуатации после национализации средств производства, вводя понятие “многомерной эксплуатации”. Так, американский ученый Э.О. Райт указывает на возможность эксплуатации посткапиталистического типа, обусловленной неравным доступом к принятию управленческих решений и неравным распределением в обществе знаний и умений вследствие искусственных барьеров для роста человеческого капитала (Wright, 1990).

переходе к коммунистической эпохе выступает пролетариат. Правда, ему сначала нужно из “класса в себе” превратиться в “класс для себя”. По этому пути пролетариат ведет не вождь, а естественно-исторический закон общественного развития. Национализация средств производства — стержень исторического перехода к коммунистическому обществу. Соответственно частное предпринимательство в посткапиталистический период — однозначно реакционное явление, правда, в силу вечных “временных трудностей” допустимое и даже иногда поощряемое.

В этой системе координат природа социальных и экономических институтов не зависит от воли человека. Силы прогресса формируют институциональный каркас и задают правила. Если данные нормы игнорируются массами, значит, они неадекватны историческому вызову. Расшатывание старого институционального каркаса и появление образцов поведения, не вписывающихся в рамки дозволенного, предшествуют любой социальной революции. Любая организационно-хозяйственная инновация возникает “в тени” и только по мере созревания исторических условий получает шанс на институционализацию.

Отсюда — *двойственное отношение идеологов социализма к нарушению правил экономического взаимодействия: оно оценивается как явление прогрессивное или, наоборот, регрессивное в зависимости от исторического контекста*. В период подготовки социалистической революции, когда формальные институты сдерживают движение общества вперед, теневая экономика может считаться прогрессивной. На этапе же строительства коммунизма “теневик” неизбежно оказывается *persona non grata*.

\* \* \*

Итак, оценки неформальной экономики и предлагаемые по отношению к ней системы мер зависят от идеологических основ суждения. Равно обоснованны в этом плане и реабилитация неформальной хозяйственной практики либералами, и нетерпимость к ней со стороны социалистов. Отраженный в различных идеологических зеркалах “теневик” предстает то борцом за свободный рынок, то нарушителем социальных конвенций, то агентом реакционных сил. Столь несхожие оценки — результат приверженности исследователей разным научным традициям. Как следствие не совпадает и политическая реакция на этот феномен — от репрессивных действий до приведения существующих норм в соответствие со сложившейся неформальной практикой. И поскольку ни одно общество не является воплощением какой-либо идеологии “в чистом виде”, а представляет собой то или иное их сочетание, то объяснимо и сосуществование самых разных, порой противоречивых взглядов на неформальную экономику. В любом случае, не следует забывать об их идеологической природе.

## Раздел 2

# НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: ПРОСТРАНСТВЕННО- ВРЕМЕННОЙ АСПЕКТ

В данном разделе мы совершим путешествие во времени и в пространстве. Такое путешествие не только увлекательно, но и полезно, так как позволяет увидеть многоликость неформальной экономики, ее способность меняться в зависимости от внешнего контекста. Начнем мы движение во времени, заглянув в советское прошлое (глава 4). Людям постарше облик советской “второй экономики” хорошо знаком. Впрочем, он слегка подзабылся, что проявляется в ностальгии и идеализации советского прошлого. Для молодых же это малознакомый объект. Поэтому очевидные для старшего поколения описания могут быть откровением для молодежи, заставляя отказаться от прямолинейных трактовок советской модели хозяйства. Но не только ознакомительную цель преследует эта глава. Ретроспектива имеет ценность не сама по себе, а как средство распознавания настоящего, его наследственных черт и вновь приобретенных особенностей.

Движение в пространстве подчинено той же цели — показать различие проявлений неформальной экономики в разных экономико-социальных средах. Но уже не фактор времени, а пространственная локализация неформальной экономики определяет ее специфику. И не широты и меридианы, а сетевые узлы и внеузловые просторы дифференцируют реальность (глава 5). И дифференцируют весьма серьезно, в чем мы убедимся, сравнив домашнюю и теневую экономики центров сосредоточения ресурсов страны и внеузлового пространства. Универсальность понятия неформальной экономики противостоит ее исторической и пространственной спецификации.

## Глава 4

# ДВИЖЕНИЕ ВО ВРЕМЕНИ: ОТ “ВТОРОЙ ЭКОНОМИКИ” СССР К НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

О нынешней неформальной экономике говорят и пишут довольно много. Но откуда она родом? Можно, конечно, предположить ее новоиспеченность и принципиальную связь лишь с историческим настоящим. Однако этот подход заведомо сужает рамки анализа. В практическом смысле он ведет к политической грызне, желанию найти виновного среди конкретных обладателей властного ресурса 1990-х гг. В этом контексте как заслуженно, так и предвзято часто вспоминают первых “прорабов перестройки”, чей рыночный романтизм создал основу для расцвета неформальной экономики. Но идти этим путем не хочется. “Вдруг” возникшая неформальная экономика России имеет тесные связи с прошлым. Это не означает отсутствия в ней принципиально новых качественных характеристик. Более того, эта новизна очевидна и впечатляюща. Но за этим различием хотелось бы не потерять связь времен, историческую преемственность современной и советской неформальной экономики.

Исторический горизонт определяет структуру выводов. При расширении временного интервала, включении в анализ более дальних пластов истории получается масштабная картина, демонстрирующая генеральную траекторию “Русской Системы” (термин Ю. Пивоварова и А. Фурсова), но слишком общая для анализа микросвязей сегодняшнего дня. В данной главе прошлое ограничено советским периодом, точнее тем его этапом, который получил название “развитого социализма”<sup>1</sup>. Это соответствует целям главы — выявить механизм перехода

<sup>1</sup> Более ранние периоды советского строя — предмет отдельного разговора. Например, анализ теневой экономики мешочничества в первые годы советской власти (1917— 1920 гг.) см. [Латов, 2001, с. 229—238].

неформальной экономики советского образца в ее современное состояние, показать наследственные и новоприобретенные черты нынешней неформальной экономики. Итак, начнем движение во времени.

## Структура советской “второй экономики”

Была ли советская экономика полностью подконтрольна и подчинена формальным институтам, регулирующим экономическое поведение индивидов, домохозяйств, предприятий? Задавать этот вопрос неловко ввиду очевидности ответа на него. Нет, не была. Об этом написано много книг, в которых царит единодушное признание “второго дна” советской действительности. Достаточно вспомнить громкие судебные дела по так называемым экономическим преступлениям, чтобы понять: официальные заверения, что “все под контролем”, были, мягко говоря, лукавством. Но что относится к советской “второй экономике”, каковы ее составляющие?

Дефиниция этого явления зависит от точки зрения наблюдателя. С политико-правовой, экономической, социальной точки зрения “вторая экономика” выглядит по-разному, поскольку находится в разных отношениях с этими системами. Но в общем виде “вторая экономика — это экономическая деятельность вне централизованного планирования и (или) государственной собственности на средства производства” [Feldbrugge, 1989, p. 301]<sup>2</sup>.

Термин “вторая экономика” обычно приписывают Г. Гроссману, что неверно<sup>3</sup>. Заслуга Гроссмана скорее в популяризации этого понятия, введении его в дискурс западной науки [Grossman, 1982]. Американский исследователь отмечает, что его концепция “второй экономики” шире, чем понятие подпольной (underground) или скрытой (hidden) экономики западного образца, так как включает некоторые вполне

<sup>2</sup> Автор этой дефиниции интересно определяет экономическую активность. Регулярное и привычное воровство бензина водителями, состоящими на государственной службе, с последующей перепродажей его на “черном рынке” частным автовладельцам — экономическая активность, присущая “второй экономике”. А вот эпизодическое воровство канистры бензина случайным прохожим не является экономической активностью [Feldbrugge, 1989, p. 303].

<sup>3</sup> Термин “вторая экономика” ввел К. Карол [Karol, 1971]. Он же говорит и о “третьей экономике”, под которой понимается сеть магазинов для ограниченного контингента привилегированных сотрудников.

легальные и нескрываемые виды деятельности. “Вторая экономика” объединяет все виды ориентированной на *доход* деятельности, которая удовлетворяет, по крайней мере, одному из двух критериев: *частная* деятельность (что было возможно в СССР в очень узком диапазоне) или *нелегальная* деятельность в рамках частного или государственного предприятия<sup>4</sup>. “Вторая экономика” в СССР, по мысли Гроссмана, включала легальную и нелегальную компоненту.

Что же относится к *легальной части “второй экономики”* советского периода?

Наиболее распространенной и наиболее изученной формой легальной частной деятельности являлись *личные подсобные хозяйства* (ЛПХ). Их могли возделывать как колхозники или работники совхозов, так и люди, никак не связанные по роду деятельности с сельским хозяйством. Хозяйственная деятельность колхозников в рамках ЛПХ обычно не ограничивалась садово-огородными работами, но включала труд по выращиванию домашней птицы, мелкого домашнего скота и строго ограниченного поголовья крупного скота. И хотя труд в ЛПХ был вполне легален, реально он осуществлялся в тесной связи с нелегальной деятельностью. Это и регулярное игнорирование ограничений на площадь земельных наделов и поголовье крупного скота, и приобретение краденых с колхозных полей удобрений, и использование общественного транспорта и техники в личных целях и т.д. Колхозные рынки также зачастую переходили черту легальности, поскольку являлись ареной реализации продуктов либо непосредственно украденных, либо произведенных с помощью краденых средств. В силу этого производство и реализация продукции через колхозные рынки были существенно недооценены государственной статистикой<sup>5</sup>.

Вторым значительным сегментом легальной частной деятельности было *жилищное строительство*, которое осуществляли жилищно-строительные кооперативы (ЖСК), отдельные граждане и колхозы. Подобное жилищное строительство, несмотря на формальную легальность, было тесно связано с существованием “черного” рынка строительных

<sup>4</sup> В ряде определений ко “второй экономике” причисляют только маломасштабную экономическую активность на *частной* основе, но не включают нелегальную деятельность государственных предприятий. Так, венгерские исследователи И. Габор и П. Гапашы пишут: “Под второй экономикой понимается любая приносящая доход экономическая деятельность, которая осуществляется домохозяйствами или индивидами не как наемными работниками организаций социалистического сектора” [Gabor, Galasi, 1985, p. 123].

<sup>5</sup> Есть работы, доказывающие неизбежность занижения оценок продаж колхозных рынков в силу специфики советской статистики [Shenfield, 1986].

материалов, неформального найма строительных рабочих, практикой взяток и других попыток обойти действующее хозяйственное законодательство.

Вполне легальной была *частная практика отдельных профессиональных групп*, таких, как стоматологи и протезисты, врачи, учителя и т.д. Существовала и практика частной деятельности в качестве охотников или добытчиков ценных металлов (так называемые старатели). Однако свою продукцию последние должны были сдавать только государству и по строго фиксированным ценам. Это стимулировало развитие «черного» рынка, куда сбывалось то, что удалось утаить от государства.

Иные формы частной хозяйственной инициативы были исключены из легального пространства. Но и вполне легальная частная деятельность во избежание налогов и идеологического осуждения была скрываема. Результатом многочисленных инструкций и нормативов стала повсеместная практика их нарушений. Способы преодоления сковывающих запретительных правил были чрезвычайно разнообразными, а масштабы поистине впечатляющими, что не было формой сознательного протеста, а являлось неотъемлемым элементом хозяйственной практики советского человека. Соответственно практически вся советская «вторая экономика» может быть определена как теневая, так как даже легальная частная деятельность всегда имела определенные нелегальные грани.

Значительную часть «второй экономики» составляли *нелегальные формы экономической активности*.

*Воровство.* Речь идет о разворовывании общественной собственности. Эта практика носила тотальный характер и воспринималась как естественное право советского человека, как одно из неоговариваемых, но подразумеваемых условий трудового контракта с государством. И дело не только в получаемой таким образом существенной надбавке к заработку строителя коммунизма. Воровство являлось материальной базой «второй экономики». Впрочем, оно могло и не иметь осязаемой формы. Скажем, использование служебного транспорта в личных целях являло собой скорее воровство рабочего времени. Существовали и более изощренные формы воровства. Речь идет о списании части произведенной продукции, которая проводилась по документам как пропавшая при транспортировке, хранении и пр. Затем такая продукция могла быть реализована на «черном» рынке. Но было бы упрощением думать, что целью подобных действий была исключительно личная выгода. Зачастую подобные нелегальные действия были призваны упрочить положение руководства, добывающегося такими нелегальными операциями бесперебойной работы предприятия. Так, списанная продукция

могла быть обменена на тот компонент производственного процесса, оперативный доступ к которому был крайне затруднен бесконечными административными согласованиями.

*Спекулятивные перепродажи.* В советских условиях перепродажа дефицитных товаров по повышенным ценам испытывала жесткую конкуренцию со стороны продажи по неизменной цене, но “нужным” людям. Спекуляция соперничала с блатом. В первом случае на выходе получалась дополнительная денежная сумма, во втором — дополнительные потребительские возможности, далеко выходящие за границы товарного мира. Отношения блата выступали ограничителем масштабов спекуляции.

*Нелегальное производство товаров и услуг.* Значительная доля авторемонтных, строительных работ, транспортных услуг осуществлялась на нелегальной основе. Многие хозяйственники и отдельные индивиды пользовались услугами так называемых шабашников — хорошо организованных отрядов строителей-мигрантов [Шабанова, 1985].

*Коррупция.* Официоз, призванный бороться с теневой экономикой, кормился от нее. И в этом смысле он был заинтересован удерживать ее в зависимом, но вполне платежеспособном состоянии. Множество взяток курсировало в пространстве нижних этажей должностных иерархий, их размер, как правило, был невелик. С ростом ранга взаимодействующих субъектов возрастал и размер взяток, поскольку, во-первых, повышался уровень компетентности коррупционера; во-вторых, чем выше было положение должностного лица, тем большее число взяткополучателей находилось в его подчинении, что гарантировало своеобразную ренту с занимаемой должности. Соответственно высокая должность в партийной или государственной структуре на правах рентоприносящего блага становилась объектом купли-продажи. Должность приравнивалась к специфическому праву собственности — праву, действующему лишь в рамках неизменных правил взаимодействия чиновничьей власти и хозяйственной практики. Нелегальная экономика являлась в этом смысле не просто важным, но неотъемлемым элементом советской системы, поскольку финансовые потоки, удовлетворяющие аппетиты представителей власти, имели своим основанием финансовую сферу нелегальной экономической деятельности. “Пока действовал страх, пока «репрессивные органы» были над партией, этот процесс удерживался в определенных рамках. Однако после того как номенклатура обеспечила себе гарантии физического существования (решение ЦК в марте 1953 г.; роспуск «троек» в том же году, о чем народу объявили только в 1956 г.), процесс пошел и в брежневскую эпоху — «золотой век» номенклатуры — достиг апогея, превратившись в безбрежный реализм

Системы. «Теневой бизнес» срачивался с хозяйственными органами, хозяйственные — с партийными, и вместе они делили-перераспределяли, преодолевая тем самым ранговые барьеры» [Пивоваров, Фурсов, 1999, с. 193-194].

Итак, легальная и нелегальная части советской “второй экономики” различались лишь степенью теневизации хозяйственной практики. Но тогда встает закономерный вопрос: почему “вторую экономику” допустили? По каким причинам ей была выдана “путевка в жизнь”? Почему, несмотря на многочисленные декларации, государственные органы не отладили универсальный и тотальный контроль за экономической реальностью?

## Причины развития советской “второй экономики”

По большому счету, ответы на эти вопросы распадаются на две группы. В первом случае идет отсылка к неким обстоятельствам, временным или даже случайным, которые досадным образом помешали власти полностью контролировать ситуацию в экономике (сбои в планировании, низкая политическая культура граждан, краткость исторического периода преобразований и пр.). Из этого следует настойчивая работа по преодолению фиксируемых сбоев, варианты которой допускают весь спектр возможностей государства — от физических репрессий до идеологического воздействия. Вторая точка зрения кажется нам более интересной и продуктивной. Так, утверждается, что возможность советской системы контролировать ситуацию в экономике носила заведомо ограниченный характер ввиду особенностей планового хозяйства. Другими словами, не посторонние шумы, а *имманентно присущие советской системе факторы порождали неформальную экономическую реальность*. Эти факторы не просто допускали, но делали необходимыми зоны “второй экономики”. О чем идет речь?

1. *“Вторая экономика ” смягчала дефицит, присущий советской системе.* Как известно, жизнь простого советского человека в значительной мере проходила в очередях за самым необходимым<sup>6</sup>. Аналогично,

<sup>6</sup> Очередь как социальный институт выполняла ряд значимых функций: сдерживания потребления, рекламы, дисциплинарную функцию, функцию коммуникации и формирования социальной сплоченности, а также функцию социально-психологической разрядки [Гофман, 1989].

производственная жизнь предприятий была немыслима без фигуры снабженца, рыскающего по стране в поисках дефицитного сырья и оборудования. Между тем, дефицит не просто создавал неудобства в повседневности, но, что значительно опаснее, питал диссидентские настроения. Какова природа этого тотального дефицита? Правомерно выделять две формы дефицита — абсолютный и относительный. Первый порождался структурными особенностями советской экономики и проявлялся в том, что потребности предприятий и населения в ряде благ зачастую превосходили абсолютный объем их производства в рамках плановой экономики. Относительный же дефицит объясняется не скудностью производства, а особенностью хозяйствования в условиях централизованного распределения ресурсов. Рассмотрим эти составляющие подробнее.

*А. Структурные особенности советской экономики как фактор абсолютного дефицита.* Основы советской экономики складывались в 1930-е. К тому времени надежды на мировую революцию уже показали свою несбыточность, и пришло понимание необходимости выживать самостоятельно. Для этого надо было стать сильной державой, что выдвигало на первый план задачу индустриализации. Подготавливая программу индустриализации, советское руководство посылало группы инженеров и специалистов в развитые страны (прежде всего в США и Германию), ставя задачу определить, какая модель промышленности обеспечивает максимальную мощь страны. Была выбрана модель США с небольшими изменениями: базу составляли черная металлургия, тяжелое машиностроение в форме крупных предприятий, транспортная инфраструктура, основанная на железнодорожном транспорте<sup>7</sup>. Уже после начала советской индустриализации в экономике США произошли существенные изменения: Великая депрессия вызвала смену промышленной модели — стали усиленно развиваться цветная металлургия, химическая промышленность, автомобильный транспорт, системы связи, электронная промышленность, сфера обслуживания, легкая промышленность и пр. В СССР довольно долго эти изменения не

<sup>7</sup> В частности, сталинградский тракторный завод, построенный в 1930 г., был сооружен в США, размонтирован, перевезен и собран под наблюдением американских инженеров. В его оснащении участвовали более 80 американских машиностроительных компаний. Технологический проект Нижегородского автозавода выполнила компания “Форд”. Прототипом “Магнитки” стал принадлежащий компании “U.S. Steel Corporation” металлургический комбинат в г. Гэри, штат Индиана. А проектированием и строительством Днепрогэса занимались американская инженерно-строительная фирма “Cooper Engineering Company” и германская компания “Siemens” [Шпотов, 2003, с. 121].

замечались, и базовая модель не изменялась, хотя и обростала рядом новых предприятий, — стали строиться химические заводы и заводы по производству электроники. Но структурная “вчерашность” давала о себе знать хроническим дефицитом благ, наиболее востребованных в новых условиях. В числе отраслей, негласно имеющих статус вторичных, оказались и те, что производили товары народного потребления. Реакцией на эту ситуацию явился рост “второй экономики”, отчасти восполняющей абсолютный дефицит благ, необходимых как для производственного процесса, так и для повседневной жизни людей. В теневом режиме создавалось то, что выпадало из структурной парадигмы советской экономики. Структурные перекосы планового хозяйства определяли отраслевые приоритеты “второй экономики”.

*Б. Особенности планового распределения ресурсов как фактор относительного дефицита.* Классическое описание природы дефицита как имманентного свойства плановой экономики принадлежит венгерскому экономисту Яношу Корнай. Согласно его позиции, дефицит не является досадным сбоем в планировании, а порождается логикой централизованного управления экономикой. План как антитеза рынку приводит к дуальности ряда понятий, в частности рыночному изобилию и кризисам перепроизводства противостоит острая нехватка ресурсов централизованного хозяйства<sup>8</sup>. И не очевидно, какое бремя для общества тяжелее.

Как же план и централизация экономики порождают дефицит? По мысли Я. Корнай, любой хозяйствующий субъект испытывает колебания ресурсных потребностей, и план, даже самый детализированный, бессилен это предусмотреть. Скажем, неподконтрольная плану урожайность неизбежно варьирует спрос на сельхозтехнику, а прихоти моды ведут к всполохам спроса на определенную ткань. Колебания ресурсных потребностей — явление нормальное и безболезненное при наличии свободного резервуара, откуда при необходимости можно черпать недостающие ресурсы, и куда, что немаловажно, поступают избыточные ресурсы общества. Но суть централизации — в отсутствии такого резервуара. Все ресурсы распределяются еще в момент их выпуска, что называется, “на корню”. В этой ситуации хозяйствующий субъект пытается восполнить отсутствие ресурсной гибкости экономики путем создания запасов на своем предприятии, т.е. он не отдает избыточное благо (тем более, что оно бесплатное, ибо досталось по

<sup>8</sup> Еще в 1926 г. В.В. Новожилов противопоставил “общее перепроизводство” и “общий дефицит” [Новожилов, 1926].

разнарядке), формируя запас на случай роста спроса, не покрываемого плановыми ресурсами. “В поведении социалистического предприятия как потребителя наблюдается *накопительская тенденция*: оно стремится создать как можно больше запасов ресурсов. Чем выше дефицит какого-либо материала, тем больше его накапливают” [Корнай, 1990, с. 124—125]. В результате дефицит на макроуровне сосуществует с затовариванием на микроуровне. И не просто сосуществует, а в огромной мере обусловлен им. Объявления о вакансиях на проходных советских предприятий в значительной степени порождались тем, что внутри этих предприятий часть работников слонялась без дела. Но избавляться от них никто не спешил не только в силу их относительной бесплатности (фонд заработной платы “спускался” согласно плану), но и по причине их функциональной полезности как запаса рабочей силы, привлекаемого в периоды авралов, поездок на картошку и пр. Отсутствие безработицы в рамках народного хозяйства компенсировалось наличием неработающих внутри предприятия. Аналогична природа дефицита товаров народного потребления: жесточайшие очереди за самым необходимым зачастую служили не удовлетворению потребностей, а пополнению запасов домохозяйства. Скудости прилавков советские семьи противопоставили изобилие запасов, что создавало ресурсную гибкость в ситуации колеблющихся потребностей. Нехватка ресурсов в масштабах страны являлась оборотной стороной их избытка на уровне хозяйствующих субъектов. “Вторая экономика” сглаживала это противоречие, предлагая теневые каналы обмена “лишнего” на необходимое.

2. *“Вторая экономика” снижала высокий инфляционный потенциал, создаваемый централизованной экономикой.* Жестко контролируемые розничные цены в сочетании с нехваткой потребительских товаров приводили к концентрации необеспеченных денег у населения. Высокие цены “черного” рынка нейтрализовывали этот денежный избыток, чем оказывали значительную услугу советской системе. То есть фундаментальной характеристикой советского хозяйства являлась двухуровневая структура цен и доходов: на официальном рынке цены на товары и услуги жестко контролировались, на “черном” — были свободными. Различия касались также качества товаров. В этой связи отметим некорректность межстранового сравнения и политических спекуляций, делающих выводы об относительной дешевизне советских товаров. Да, действительно, оптовые и розничные цены в государственной торговле были относительно низкими, но реальный доступ к товарам и услугам предполагал дополнительные затраты в форме взяток, чаевых, или же обращение к услугам “черного” рынка, где цены были

значительно выше. Наоборот, практика западных стран предполагала систему многочисленных скидок, распродаж, что реально удешевляло товары для потребителей.

3. *“Вторая экономика” позволяла наиболее инициативным хозяйственникам и индивидам преодолеть границы уравнительного распределения доходов и благ.* Официальная экономика предусматривала совсем незначительный разрыв в доходах и потреблении большинства населения, не входящего в номенклатуру. И это сильно снижало трудовую мотивацию тех, для кого труд имел инструментальную ценность. Неиспользование трудового потенциала было следствием ориентации на социальное равенство, отказаться от которого система не могла. “Вторая экономика” и тут пришла на помощь, помогая “утилизировать” неиспользованный трудовой потенциал советских людей. Конечно, в качестве основной работы безусловное предпочтение отдавалось плановой экономике. Идеологический дисбаланс престижа “гегемона-пролетария” и “частника-лавочника”, а также неопределенность будущего “второй экономики” выталкивала людей отсюда. Но “вторая экономика” сохраняла привлекательность как источник *дополнительного дохода*. Отчасти и “первая экономика” могла предложить желающим дополнительный заработок, но возможности “второй экономики” были куда соблазнительнее. Речь идет о диспаритете доходов между этими секторами, о более щедрой оплате труда во “второй экономике”.

Интересное исследование, посвященное сравнению оплаты неквалифицированного труда в государственной и “второй” экономиках, провел Г. Гроссман [Grossman, 1988]. В 1970-е гг. он опросил более тысячи недавних мигрантов-мужчин из разных республик и регионов СССР на предмет рыночной стоимости мужской стрижки. Под рыночной ценой понималась стоимость услуг частного мастера или же прейскурантная стоимость в государственной парикмахерской с учетом чаевых. Оказалось, что чаевые “доводили” фиксированную цену до рыночного уровня, составляя примерно 40% от фиксированных расценок [Grossman, 1988, p. 171].

Почему Гроссмана интересовала стоимость стрижки в СССР? Дело в том, что еще в 1949 г. в Париже вышла книга Жана Фурастье, где в качестве “эмпирического закона” утверждалось, что цена на мужскую стрижку (вместе с чаевыми) примерно равна оплате одного часа неквалифицированного труда в этой стране. Это утверждение было сделано на эмпирическом материале трех городов (Каир, Париж, Нью-Йорк). Позже в разных странах и в разное время находились желающие проверить эту зависимость, и по крайней мере в рыночных экономиках она подтверждалась. Сам французский ученый объяснял этот феномен

относительным постоянством производительности труда парикмахера и неквалифицированного рабочего во времени и в пространстве. Гроссман внес коррективу: производительность труда меняется, но схожим образом. Если этот “эмпирический закон” верен, то по рыночной цене на мужскую стрижку можно определить цену одного часа неквалифицированного труда в рыночной экономике, каковой являлась “вторая экономика” СССР.

Сравнив полученную в ходе опросов рыночную стоимость стрижки с минимальной, а также средней оплатой часа труда в СССР (используя показатели минимальной и средней заработной платы за месяц), выяснили, что если “парикмахерский закон” верен, то в 1970-е гг. в СССР часовой заработок неквалифицированного рабочего во “второй экономике” был примерно в 2—5 раз (в зависимости от региона) выше минимальной часовой оплаты труда, установленной государством, и примерно в 1,5—2 раза выше среднего часового заработка в стране.

Подобный диспаритет вознаграждений обеспечивал дифференциацию доходов в зависимости от инициативности работников. С одной стороны, это снижало эффективность материального стимулирования в “первой экономике” за счет возможностей дополнительных заработков во “второй”, но, с другой стороны, “вторая экономика”, расширяя рынок товаров и услуг, порождала потребительские соблазны и создавала тем самым стимул к увеличению заработков, в том числе в общественном производстве. “Вторая экономика” создавала возможность реальной дифференциации в условиях номинального равенства.

*4. “Вторая экономика” повышала терпимость к идеологической пропаганде, создавая зазор между предписанной ролью и реальностью.*

В теории социализма все принадлежит всем. Даже потаенные уголки души советского человека должны соответствовать образу строителя коммунизма. Его речь должна следовать канонам казенного языка, нравственность — ориентироваться на требования партии, поведение — подчиняться правилам, установленным государством. На работе советский человек находится в коллективе, чья власть над ним превосходит ту, что предполагается в рамках контракта в рыночном обществе. Коллектив и профсоюзная организация стремятся довершить дело — сломать внутренние преграды, границы между индивидом и обществом. Этот “идеологический перегрев” способен вызвать протест. Но протеста не происходит. Система устойчива. В значительной мере потому, что “вторая экономика” создает для человека нишу, компромисс между идеологическими лозунгами и готовностью людей жить в соответствии с ними. Как выразился французский исследователь Ален Безансон: “Раз все должно быть отдано коллективу, обществу, все и отдается...”

Он (советский человек. — С.Б.) все отдал, чтобы теперь все тащить” [Безансон, 2002, с. 107]. Советский человек делегировал на социальную сцену своего “двойника”, сохранив при этом право на скептическое отношение к театральному действию, именуемому советским порядком. Этот скепсис укреплялся наблюдениями за “второй реальностью” — товары с черного хода, барахолки, шабашники, цеховики и пр. С одной стороны, это ослабляло действенность официальной идеологии, но с другой, повышало терпимость к ней, позволяя воспринимать ее как игру, где все “понарошку”. А против игры протестовать бессмысленно. Более того, протест против игры означает, что ее воспринимают всерьез, а это уже признак скудоумия и прямая девальвация позиции борцов.

Таким образом, свойства советской экономики — дефицит благ, инфляционный потенциал, идеологический догматизм — создавали неудобства не только рядовым гражданам (на это власть вполне могла закрыть глаза), но и самой системе. Но устранить их было невозможно. Точнее, невозможно, оставаясь в рамках базовых системных ограничений — централизованного хозяйственного механизма, директивного планирования, уравнительного распределения доходов и пр. Для стабилизации и выживания система нуждалась в имплантации чуждых ей экономических механизмов. Но для того же выживания система не могла допустить их масштабность и повсеместность, что неминуемо привело бы к мутации самой системы. Получался замкнутый круг: система нуждалась в том, что противоречило ее идеологической и хозяйственной парадигме. На помощь была призвана “вторая экономика”. Так врагами или друзьями были эти хозяйственные практики? И если “вторая экономика” возникла не сама по себе, но была порождена провалами официальной экономики, то каков был характер их взаимоотношений?

## **Отношение советской власти ко “второй экономике”**

Отношение советского государства ко “второй экономике” было довольно четким, а именно:

- объявлялось, что она носит вспомогательный характер;
- демонстрировалось негативное отношение к предпринимательскому доходу;
- признавалось право на существование частной экономики только в виде маломасштабной деятельности и в строго определенных сферах.

Государство рассматривало “первую экономику” (государственную) как основополагающую, соответствующую идеологической парадигме социализма, “вторая” же экономика, ограниченная легальными формами, должна была играть подчиненную вспомогательную роль. И чтобы удержать “вторую экономику” в этом качестве, государство регулировало потоки средств производства между секторами, что предусматривало:

- запрет на некоторые виды деятельности во “второй экономике” (т.е. определенные виды деятельности законодательно резервировались за государством);

- дифференцированный доступ к ресурсам в пользу плановой экономики;
- запрет на переход объектов из одной экономики в другую;
- идеологическую дифференциацию легитимности доходов “по труду” и по предпринимательской активности.

Чтобы ограничить область предпринимательских доходов, “вторая экономика” удерживалась в малом формате. Это можно было сделать, закрыв для “второй экономики” ряд рынков и контролируя доступ к оборудованию и материалам, следствием чего явились весьма низкие стимулы для легального инвестирования во “вторую экономику”. Таким образом, рост “второй экономики” был возможен только через теневую связь с “первой”, в виде теневого партнерства, неформальных связей, прямого подкупа должностных лиц и пр. Как результат — нелегальность функционирования и развития “второй экономики”, имевшей шанс на расширение исключительно по пути теневой, неформальной интеграции с официальной экономикой.

Однако это не означает тождества советской “второй” и западной теневой экономик. Отличие в том, что советская “вторая экономика”, рыночная по природе, сосуществовала с государственной командной экономикой, а западная “тень” взаимодействовала с такой же рыночной экономикой, но послушной закону. Кроме того, советская “вторая экономика” в значительной степени использовала хищение как механизм доступа к материалам, труду, производственным мощностям. Западная же теневая экономика в значительно меньшей степени опиралась на воровство (если не считать таковым сокрытие налогов, что, собственно, ее и определяло). Фактически советская “вторая экономика” использовала бесплатные ресурсы [Grossman, 1998, p. 166].

В силу вышеизложенного отличия экономических параметров официальной и “второй” экономик СССР (цены на продукцию, заработки работников, доходы руководителей и пр.) были намного более существенными, чем отличия соответствующих параметров теневой и формальной экономик Запада.

Итак, по ряду причин советская хозяйственная система объективно нуждалась во “второй экономике”, но оставляла ей лишь теневой путь к расширению и развитию. “Самодетельность” предприятий и граждан довольно эффективно гасила дефицит, связывала “горячие” деньги, создавала стимулы к увеличению доходов, и в силу этого власть смотрела на нее сквозь пальцы. Но эта же “самодетельность” становилась объектом репрессий, как только ее масштаб превосходил отведенные ей рамки.

Показательны в этом смысле дела “трикотажников”, громко прозвучавшие во времена хрущевской “оттепели”<sup>9</sup>. История этого вопроса такова: в СССР существовала широкая сеть психоневрологических диспансеров, и при каждом был “лечебно-трудовой отдел”. Эти отделы получали средства на организацию трудотерапии, т.е. могли приобретать сырье и оборудование. Но средств было мало, а опыта и желания наладить производство еще меньше. И тут некий Ройфе, выходец из Бессарабии, обладающий деловой хваткой, предложил медикам наладить трикотажное производство. Предложение было принято и поддержано властью, поскольку послевоенный дефицит трикотажа был катастрофическим. Подчеркнем, что первоначально трикотажные цеха создавались на абсолютно законной основе, с привлечением психически нездоровых людей. Разрастаясь, эта деятельность все более сращивалась с государственной экономикой, откуда получала списанные (якобы негодные) станки, сырье. Органы надзора делали вид, что не замечают источников быстрого роста трикотажных артелей. А между тем это были и завышенные показатели размера одежды, и подналадка машин для изготовления более рыхлого трикотажа, и разбавление шерсти синтетической нитью, что позволяло экономить сырье для дополнительного неучтенного выпуска. “Трикотажники” разрослись в разветвленную сеть частных предприятий по выпуску трикотажных изделий, тесно связанную с торговыми и снабженческими организациями, оберегаемую органами правопорядка (товарные партии сопровождали сотрудники милиции во избежание нежелательных проверок на до

<sup>9</sup> Во времена хрущевской “оттепели” произошли отнюдь не либеральные изменения в законодательстве. Именно тогда была введена смертная казнь за хозяйственные и экономические преступления. Так, согласно Уголовному кодексу, действовавшему до 1 января 1961 г., максимальное наказание, которое ожидало так называемых валютчиков, равнялось 3 годам лишения свободы. Впоследствии наказание для них было увеличено до лет, позже — до 15. И наконец, после указов 1961—1962 гг. за особо тяжелые экономические преступления (крупные хищения, взяточничество, нарушение правил валютных операций) был введен расстрел [Эвельсон, 1986, с. 55].

рогах)<sup>10</sup>. Когда пришло время кампании по борьбе с хищениями социалистической собственности, были арестованы тысячи людей, в том числе замминистры, ответственные работники Госплана, администраторы магазинов, офицеры правоохранительных органов. Судебные разбирательства проходили часто за закрытыми дверями, поскольку выявляли простой факт: без патронирования со стороны плановой экономики, без негласного благословения официальных лиц нелегальная экономика не могла бы существовать.

“Валютные дела” относятся к тому же периоду. В них удивительно то, что обвиняемые были расстреляны, хотя их судили за действия, совершенные до введения чрезвычайной меры. “Валютные дела” имели характер кампании и проходили во всех республиках СССР<sup>11</sup>. И во всех республиках были выявлены подстраховочные действия работников ОБХСС и МВД. После расправы с “валютчиками” начались репрессии зубных врачей и часовщиков, имевших отношение к золоту [Эвельсон, 1986].

Таким образом, дефицит товаров потребления и продуктов питания порождал терпимость власти к экономической инициативе, не подчиненной плану и осуществляемой вне централизованного ресурсного потока. Это могла быть как легальная частная собственность (колхозные рынки, артели тому пример), так и теневая практика<sup>12</sup>. У власти не было выхода, если не считать таковым концентрацию всех ресурсов на борьбу с недовольством населения. Однако при расширении частной инициативы или при смене политической температуры эта деятельность пресекалась, порой довольно жестко. Перегнуть палку власть не боялась, так как благодаря неослабевающему дефициту деятельность частников была заведомо прибыльной, что обеспечивало ее регенерацию при малейшем послаблении режима.

Подведем итоги.

Во-первых, советская “вторая экономика” не может рассматриваться как аналог мелкого товарного производства в рыночной системе.

<sup>10</sup> Схожая система возникла в Грузии по выпуску модной в 1960-е гг. одежды из ткани “болонья”. Закончилось все громкими судебными разбирательствами.

<sup>11</sup> Дела “валютчиков” упоминаются и в западной литературе. Так, П. Маттера в числе слагаемых “второй экономики” СССР называет иностранный туризм, благодаря которому в конце 1950-х гг. “из рук в руки” начала продаваться валюта, что повлекло ужесточение закона в 1961 г. [Mattera, 1985].

<sup>12</sup> Подчеркнем, что отчасти теневые структуры создавались не ради личного обогащения, а “ради дела”, поскольку теневая компонента придавала советским предприятиям маневренность, что, впрочем, не освобождало их руководителей от ответственности.

Даже при стабильном и доброжелательном отношении государства “вторая экономика” социалистического типа (в отличие от малых предприятий капиталистической системы) была представлена легально нерасширяющимися, самоограничивающимися свой рост предприятиями, где доход не инвестировался в расширение.

Во-вторых, “вторая экономика” получала шанс на развитие только за пределами легальных границ, что являлось естественным следствием структурной позиции “второй экономики” в социалистической системе.

В-третьих, государственная и “вторая” экономики являли собой симбиоз. Вывески официальных структур использовались для развития частного производства, которое, в свою очередь, придавало плановой экономике маневренность и гибкость. Советская хозяйственная система функционировала, лишь прибегая к компромиссам. Соответственно “даже те действия, которые противоречат формальным правилам, должны быть рассмотрены как просистемные, поскольку они вносят вклад в более гармоничное воспроизводство системы как таковой” [Gabor, Galasi, 1985, p. 124].

## **Советский и постсоветский теневой порядок: механизм наследования в эпоху перемен**

Нынешняя неформальная экономика существенно отличается от ее доперестройчного аналога как в части домашнего производства, так и в части теневой деятельности. О различиях домашней экономики мы поговорим отдельно. Что же касается теневого сектора, то он отличим как минимум по объему операций, причинам ухода в “тень”, социальному составу участников, способам легитимации теневой деятельности и т.д. На смену воровству как основе советской “второй экономики” пришли неплатежи налогов как стержень теневой политики нынешних хозяйственных агентов. И если советский теневик работал на поле дефицита, то постсоветский ищет конкурентные преимущества в уже заполненных рыночных нишах. Кроме того, советская “тень” была следствием сплошного “нельзя”, тогда как постсоветская теневая экономика зачастую порождена обширными “дырами” в законодательстве или недостаточной эффективностью формальных способов защиты прав собственности. Перечень различий широк. Например, в статье В. Радаева используется более двадцати критериев сравнения теневой экономики советского и постсоветского периодов [Радаев,

1999в]. Заслуживает внимание точка зрения о трех качественно различных состояниях теневого сектора: во времена СССР, непосредственно после его распада и в конце 1990-х гг. [Kurkchiyan, 2000]. Интересно суждение о переходе от стабилизирующего (1991—1994 гг.) к дестабилизирующему (1995—1998 гг.) влиянию теневой экономики на состояние российского общества [Косалс, 1999]. Подобные сопоставления довольно любопытны. Различаясь хронологической дробностью и детализацией сравнительных критериев, эти работы убедительно доказывают, что теневая сфера пережила существенные метаморфозы в связи с изменением экономической и политической ситуации в стране. Изменились не только качественные характеристики и функции теневой экономики, но и степень ее воздействия на общество в целом, на характер социальных процессов: “Зародившиеся в экономике поведенческие стереотипы переносятся в другие сферы, то есть над теневыми экономическими стереотипами надстраиваются аналогичные им теневые социальные стереотипы, действующие в политической, правовой, педагогической, культурной, медицинской, спортивной и других областях” [Рывкина, 1999, с. 29]. Из механизма подналадки экономических процессов теневая экономика превратилась в лейтмотив социальной политики государства, отпустившего на “подножный корм” основные структуры общества (милицию, армию, образование и пр.) и напомнившего населению, что спасение утопающих — дело рук самих утопающих<sup>13</sup>. Разговор о специфике советской и постсоветской “тени”, о различиях этих феноменов можно продолжать. Но у нас другая цель: установить наследственное сходство, выявить их историческую преемственность. Не сравнение разорванных во времени фаз (“было” и “стало”), а обусловленность нынешнего положения спецификой начального состояния и характером перехода — менее популярный, но не менее продуктивный путь для понимания современной неформальной экономики.

На наш взгляд, советская “вторая экономика” определила характер постсоветской теневой экономики, как минимум, в трех аспектах.

Первый аспект — *финансовый*. Теневые капиталы, накопленные в советское время, составили финансовую основу приватизации государственной

<sup>13</sup> Наиболее обширная эмпирическая панорама теневых отношений приведена в исследовании И. Клямкина и Л. Тимофеева. Здесь и коррупция государственного аппарата, и поборы правоохранительных органов, и взяточничество в высшей школе, и теневой рынок медицинских услуг, и теневое предпринимательство, и теневое кредитование, и теневые операции с земельной собственностью, и рынок освобождения от воинской обязанности [Клямкин, Тимофеев, 2000].

собственности начала 1990-х гг. Темп приватизации, ее восприятие правительством как минного поля, по которому лучше бежать, чем ползти, привели к практически полному отказу от анализа происхождения капиталов, дав возможность легализовать теневые и даже криминальные состояния. Заметим, что иного выхода, видимо, не было ввиду несопоставимости стоимости общественной собственности и покупательной способности населения<sup>14</sup>. Приватизация явилась, по сути, каналом выхода на свободу подпольной экономики бывшего СССР, что вызвало резкую критику со стороны оппозиции, призывающей поставить административные заслоны вовлечению теневого капитала в практику приватизации. Однако следует признать, что в последнем случае теневой капитал, видимо, все равно участвовал бы в приватизации, но не прямым, а косвенным путем — с использованием мафиозных структур, подкупа государственных служащих и т.д. Блокировать этот процесс вряд ли было возможно, поскольку теневая экономика давно стала неотъемлемой частью национальной хозяйственной системы, и ее участие в приватизации было неизбежно. К тому же было как минимум логично передать собственность тем, кто доказал свою способность эффективно функционировать пусть в теневом, но все же рыночном режиме<sup>15</sup>. “Новая” приватизированная экономика изначально имела теневой финансовый фундамент, что в значительной мере предопределило тренд ее развития, настороженное отношение к закону.

Второй аспект — *организационно-правовой*. Преемственность советской “второй” и постсоветской теневой экономик была обеспечена организационно-правовыми новациями, ознаменовавшими перестройку. Как известно, основой развития советской теневой экономики была ее тесная связь с легальным государственным сектором. Эта связь была латентна, однако с первыми же перестроечными нововведениями она приобрела законный организационно-правовой статус. Речь идет о возможности создавать малые предприятия и хозрасчетные подразделения, в формат которых моментально перешли теневые структуры. В новом качестве они продолжали сотрудничать с государственным патроном, уже совершенно легально перекачивая ресурсы в свои закрома.

<sup>14</sup> По оценкам Госбанка СССР, у населения к началу приватизации имелось 460—470 млрд. руб., из них 360 млрд. во вкладах в сберегательных кассах, тогда как стоимость лишь основных фондов, находящихся в государственной собственности, составляла 2500 млрд. руб. [Барсукова, 1998а, с. 272].

<sup>15</sup> Предельно четко отношение к теневым капиталам выразил П.С. Филиппов, председатель подкомитета по собственности и приватизации Верховного Совета России: “Положительный эффект от появления миллионов рачительных хозяев превзойдет отрицательный — от легализации теневых капиталов” [Филиппов, 1991, с. 2].

“Красные директора” активно использовали эту возможность, буквально “облепляя” многочисленными малыми предприятиями и кооперативами руководимые ими объекты. Если в советский период связь с теневой структурой была чревата суровыми санкциями, то теперь эта схема, приобретя видимость легальных сделок, была фактически узаконена. К тому же в новых условиях такое сотрудничество служило не сиюминутному личному обогащению, но долговременной цели концентрации средств для последующего выкупа предприятия в собственность. Прежние теневые спутники легального хозяйственного агента преобразовались в легальную сеть обслуживающих его малых предприятий и кооперативов, взаимодействие с которыми, в сущности, повторяло прежнюю схему, согласно которой государственное предприятие использовалось в качестве дойной коровы. Но теперь это делалось на законных основаниях и соответственно с большим размахом и далеко идущими планами. Таким образом, появившиеся в самом начале перестройки новые организационно-правовые формы позволили не столько создать, сколько легализовать советский вариант “утечки” ресурсов государственных предприятий.

Третий аспект — *номенклатурный*. С теневой экономикой советский аппарат не столько боролся, сколько кормился от нее. Теневой сектор являлся одним из источников дохода советского чиновника. С изменением модели хозяйствования, когда появились легальные возможности для предпринимательской деятельности, номенклатура лишилась источника “кормления”. Соответственно его надо было воссоздать. Начались сложные аппаратные игры по разделению сфер влияния различных ведомств по патронированию бизнеса. Разнотечения в законах, возможности их неоднозначной интерпретации, отнюдь не случайно пронизывающие законодательное пространство, стали основой для воссоздания прежней системы зависимости предпринимателя от чиновника. Связь власти и бизнеса остается, как и прежде, персонафицированной и теневой.

Кроме того, у теневого характера этой связи есть и другая составляющая. Речь идет о распространенной трактовке рыночной реформы как реализации интересов номенклатурного слоя. Согласно этой точке зрения, партийный аппарат и государственная бюрократия, первоначально допуская игру в чины и ордена, неминуемо потянулись к опоре в имущественных отношениях<sup>16</sup>. Неустойчивость прав бюрократии и

<sup>16</sup> “Перераспределение, «теневой передел» не решили, однако, главную проблему номенклатуры — как зафиксировать, материализовать свои привилегии, передать их детям. В обществе без частной собственности или, по меньшей мере, с жестким контролем над распределением это невозможно” [Пивоваров, Фурсов, 1999, с. 194].

проблематичность наследования достигнутого статуса подвели государственную и партийную номенклатуру к вопросу о правах собственности<sup>17</sup>. Это лежало в основе инициации, поддержки и беспрецедентно массового участия номенклатуры в реформе 1990-х гг., превратившей советскую бюрократию из управляющего в правящий класс общества. Вместе с тем это превращение не могло не иметь теневого характера. С одной стороны, действовал законодательный запрет на совмещение государственной службы и предпринимательской деятельности. С другой стороны, “слуги народа” не могли в одночасье отказаться от образа радетелей за общее благо, что предписывало скрывать личные пристрастия в сфере бизнеса. И наконец, номенклатура была сугубо специфическим классом по своим генетическим характеристикам. Ни для кого не секрет, что “с начала 30-х годов советское руководство развивалось по закону снижающегося уровня посредственности” [Данилов, 1999, с. 18]. Это была группа всегда правильно думающих конформистов. Массовая посредственность обусловила ограниченность духовного мира “прорабов перестройки” интересами присвоения и потребления, что напрямую подталкивало новых номенклатурных собственников к теневому режиму функционирования.

Таким образом, современная неформальная экономика начиналась не с перестроечных аккордов. Как и всякая крупная социальная трансформация, рыночная реформа явилась механизмом легализации прежних подспудных проблем и разрешения накопившихся противоречий при одновременном формировании новых латентных областей и конфликтных зон. Движение во времени неформальной экономики подчинено той же логике. Изменение социально-экономических и политических институтов дало возможность “второй экономике” СССР выйти из подполья, легализовать финансовую, ресурсную и интеллектуальную базу. Но этот же процесс задал вектор формирования новой “тени”. И хотя ее специфика очевидна и зачастую создает иллюзию “чистого листа”, опыт советской “второй экономики” явился неотъемлемым элементом нового теневого порядка.

<sup>17</sup> Удивительно точно еще в 1930-е гг. эту направленность процессов предвидел Л.Д. Троцкий: “Привилегии имеют лишь половину цены, если нельзя оставить их в наследство детям, но право завещания неотделимо от права собственности... Победа бюрократии в этой решающей области означала бы превращение ее в новый имущий класс” [Троцкий, 1991, с. 210].

## Глава 5

# НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И СЕТЕВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОСТРАНСТВА В РОССИИ

Неформальная экономика может быть объектом внимания разных исследовательских направлений, — сложность и многогранность явления обуславливают разнообразие его предметных областей. Нас интересует довольно частный вопрос: как неформальная экономика презентует себя в пространстве? Другими словами, можно ли говорить о пространственной специфике сегментов неформальной экономики? Существует ли связь между местом проживания индивида и его вовлеченностью в ту или иную неформальную экономическую деятельность? Если да, то каковы механизмы этой связи? Эти и другие вопросы в центре внимания данной главы, цель которой — выявить пространственную специфику сегментов неформальной экономики, а именно определить характер теневой и домашней экономик в зависимости от их пространственной локализации.

## Сетевое пространство в России

Приняв в качестве блоков неформальной экономики теневую и домашнюю составляющие, трудно не удивиться колоссальному разнообразию данных видов деятельности. Это и “сделки века”, уводящие из государственной казны десятки миллионов рублей, и нерегистрируемое предпринимательство пенсионера, ремонтирующего краны соседям, и усилия домочадцев по обустройству английских лужаек вокруг своих элитных особняков, и борьба за урожай на нескольких сотках дачного участка. При всей непохожести названных явлений, их принадлежность к неформальной экономике бесспорна. На наш взгляд, многообразие неформальной экономики получает логичное объяснение и становится аналитически упорядоченной системой, если использовать теоретическую концепцию *сетевой* организации пространства в России.

Прежде всего отметим масштабность российских просторов. Очевидность этого утверждения не умаляет его аналитической значимости. Просторы определяют своеобразный парадокс российской пространственной организации. С одной стороны, в силу колоссальных расстояний подчинение пространства было делом чести и признаком политической состоятельности любого российского правителя. Это вело к централизации пространственной организации, стремлению унифицировать жизненные практики на всей территории. С другой стороны, протяженность российской земли не оставляла сомнений в несбыточности этих устремлений, поскольку надежды на равнодоступность централизованных ресурсов таяли по мере удаления от распределяющего центра. Удаления, измеряемого не погонными метрами, а этажами иерархической пирамиды территориальной организации.

Если западный мир освоил федеративно-субсидиарную модель, предполагающую равноправие субъектов федерации с исключительно добровольной передачей полномочий и ресурсов центру, то Россия век за веком шлифовала унитарно-централизованную модель, основанную на рейтинговой упорядоченности прав территориально-административных единиц [Кирдина, 1999]. В результате в причудливой форме соединились утопическая тяга к социальной однородности в ее пространственном аспекте и сермяжная правда бьющих в глаза различий жизненных практик тех, кто проживал “на разных этажах” пространственно-территориальной иерархии.

Новые времена внесли коррективы: на смену иерархии территорий пришла сетевая организация пространства. Уже не жесткая субординация во главе с центром, а дистанцирование узловых зон и внеузловых территорий является основной характеристикой российской пространственной организации. “Сетевизация” пространства современного общества — одна из плодотворных идей социологии города [Кастельс, Киселева, 2000].

Сетевая организация российского пространства проявляется в распаде иерархической пирамиды территорий. Пространство организуется не как пирамидальная вертикаль с центром наверху, а как горизонтальная сеть несубординированных узлов и внеузловых территорий. Узловые центры являются местом локализации политических институтов, концентрации экономических и интеллектуальных ресурсов, оформления культурных кодов эпохи. Вся жизнь общества строится вокруг итерационного согласования интересов ограниченного количества узловых центров. Их специфика состоит в том, что, определяя жизнь России, они, в свою очередь, принадлежат мировым сетям. Внеузловое

пространство делегирует свои экономические и политические ресурсы узловым центрам, получая взамен опосредованную приобщенность к культуре и товарам мирового рынка.

Сетевая логика современной России делает абсурдными попытки центральной власти действовать сообразно иерархической модели пространственной организации. Если в советское время интенция социального равенства территорий противоречила их реальной субординации, то в постсоветский период стремление к централизации пространства столь же явно контрастирует с реалиями сетевого общества.

Впрочем, сетевое общество не следует сводить к особой организации пространственной жизни. Скорее это новый принцип организации жизни общества, характерный для постиндустриального этапа и проявляющийся в экономике, политике и культуре [Кастельс, 2000].

В микроэкономике сетевое общество редуцируется до понятия “деловые сети”, о которых речь пойдет ниже. На уровне макроэкономики узловые центры становятся непосредственными участниками глобальных экономических сетей. На смену аккумулированному могуществу центра приходит множественность узлов российской экономики, вливающих свои ресурсы в мировые потоки сырья, товаров, финансов и информации.

В организации производства наметился сдвиг в сторону сетевизации внутренней структуры предприятий, что позволяет примирить стремление к концентрации капитала с потребностью в гибкости и маневренности. Гиганты промышленности из монолитной глыбы распадаются на звенья, отношения собственности и функциональная зависимость между которыми гарантируют прочность и одновременно гибкость структуры. Мелкие предприятия предлагают себя в качестве сетевого элемента для более крупных сетей. Полуавтономность отдельных звеньев индивидуализирует труд рабочих, подводя финальную черту под суждением Х. Бравермана о росте рутинности и монотонности труда по мере развития производительных сил общества [Braverman, 1974]. Индустриальное общество так же убедительно доказывает эту связь, как информационное ее опровергает.

Не менее значимы перемены и в государственном управлении, определяющемся уже не трансляцией принятых в центре решений, а переговорным процессом между звеньями сети политических институтов. Во внешних отношениях “сетевизация” проявляется в погружении суверенного государства в сеть международных организаций, регулирующих жизнь мирового сообщества. Однако подробный анализ сетевого общества не входит в область нашего интереса. Для нас принципиально то, что теоретическая конструкция сетевого общества позволяет

выделить узловые центры и внеузловые территории как основу пространственной организации России. Рассмотрим в этой связи пространственную специфику сегментов неформальной экономики.

## **Теневая экономика: пространственный аспект**

Еще в советские времена исследователи пытались определить масштаб и специфику теневой экономики в зависимости от географической компоненты. В частности, Г. Гроссман отмечал, что советская “вторая экономика” имела ярко выраженную территориальную специфику [Grossman, 1982]. Узостью легальных поступлений импортных товаров объяснялась особая роль портовых городов в развитии потребительского “черного” рынка. Ленинград, Рига, Одесса были своего рода окнами “черного” рынка в Европу. Но наибольший масштаб теневой деятельности был характерен для среднеазиатских и закавказских республик. Особо выделялись Азербайджан и Грузия. Климат Грузии сделал ее монополистом в выращивании цитрусовых и одним из основных производителей фруктов и цветов. Местное население предпочитало не сдавать продукцию государству, а реализовывать ее самостоятельно в северных регионах страны. Это можно было сделать только в обход многочисленных ограничений и запретов, что прочно соединило сельскохозяйственную деятельность этих республик с теневыми формами сбыта урожая. Кроме того, эти республики имели традиционно высокую долю нелегальных предприятий, размер оборота и уровень организации которых позволял им контролировать региональную экономику<sup>1</sup>. Несколькоими годами позже тот же Г. Гроссман провел опрос недавних мигрантов из СССР с целью выяснить долю нелегальных доходов в общем семейном бюджете респондентов. Было установлено, что

<sup>1</sup> Показательно постановление ЦК КПСС от 22 февраля 1972 г. по поводу работы Комитета Коммунистической партии Грузии. Речь в нем шла о коррупции, экономической преступности и подпольном бизнесе. Важно не то, что это постановление оказалось бессильным что-либо изменить. Гораздо важнее, что попытки центральной власти ослабить нелегальную экономику в южных республиках приводили к осложнениям в отношениях центральной и местной власти, а также в отношениях славянского и коренного этносов, поскольку нелегальное предпринимательство имело явно выраженные этнические особенности.

доля нелегальных доходов возрастает по мере движения пространственных координат с севера на юг и с востока на запад [Grossman, 1989]. Другими словами, на территории бывшего Советского Союза доля легальных и нелегальных доходов была выше на севере и востоке страны, чем на юге и западе. Этим результатом фиксировались структурные различия региональных экономик, а также различия национальных традиций и ориентаций населения. Однако мы не склонны придерживаться подобной аналитической схемы по двум принципиальным соображениям. Во-первых, легальные доходы респондента еще не означают отсутствия теневой составляющей в хозяйственной практике работодателя, что особенно отчетливо заявило о себе в постсоветский период. Во-вторых, пространственная специфика теневой экономики проявляется, на наш взгляд, не в монотонном угасании по мере движения вдоль широт и меридианов, а в более “рваном”, мозаичном, сетевом рисунке пространственных неравномерностей.

Мы оставляем в стороне вопрос о соответствии сетевой организации пространства принципам социальной справедливости, тем более, что понятие социальной справедливости зачастую вплетают в ткань дискуссии, когда хотят придать ей совершенно запутанный и неконструктивный характер. Мы лишь фиксируем то обстоятельство, что территориальный аспект имеет самое непосредственное отношение к степени вовлеченности деловых кругов в сверхприбыльные бизнес-операции. Размещение хозяйствующего субъекта задает масштаб его деятельности, являясь одним из ведущих факторов предпринимательского успеха. Вертикальный взлет предпринимательских структур, как правило, основан на деятельности, предполагающей элемент лоббирования в коридорах власти, без чего сверхдоходность сделок была бы маловероятна. Это и задание контуров экспортно-ориентированной политики в области природных ресурсов, и получение эксклюзивных прав и контрактов, и возможность легального существования естественных монополий на фоне антимонопольных заклиний правительства, и другие проявления режима благоприятствования для немногих, имеющих отношение к выработке властных решений. Участие в создании правил (что не исключает их виртуозного игнорирования) обуславливает сверхдоходность сделок, большая часть которых связана с выходом на международные рынки сырья, продуктов и финансов. Надо ли говорить, насколько неодинаковы возможности подобных сделок для субъектов, различающихся пространственными координатами.

Вероятность лоббирования как основы сверхприбыльности сделок зависит от ресурсных и институциональных возможностей хозяйствующего субъекта. Под ресурсными возможностями мы понимаем не только

распоряжение природными ресурсами, но и интеллектуальную состоятельность корпуса менеджеров, доступность сети консультационных услуг, возможности для наращивания социального капитала предпринимателя и т.д. Очевидно, что подобные блага распределены в пространстве крайне неравномерно. Утверждение, что данная неравномерность снимается (или смягчается) с развитием коммуникационных технологий, кажется нам весьма спорным. Прежде всего, доступ к новейшим коммуникационным каналам также имеет пространственную специфику и характеризуется отчетливой неравномерностью в пользу мегаполисов<sup>2</sup>. Вдобавок коммуникационные технологии лишь усугубили, а не смягчили неравномерный доступ к природным ресурсам, поскольку упразднили связь между их размещением и местом проживания их распорядителей. Что касается возможностей квалифицированного менеджерского и консультационного сопровождения бизнес-планов, то очевидны более высокая плотность и качество подобных предложений в крупных городах России. Таким образом, возможности реализации сверхдоходных операций, как правило, предполагающих выход на мировой рынок, нельзя считать равномерными в пространственном аспекте. По большому счету, можно утверждать: место жительства предпринимателя определяет структуру и уровень его доходов.

Но какое отношение это имеет к неформальной экономике? Самое непосредственное: сверхдоходность сделок выступает мощным стимулом нарушения хозяйственного законодательства, выводя предпринимателя за грань легальной экономики. Объяснение не сводится к тяготам налогового бремени, и упование на тотальное законопослушие при его ослаблении представляется нам очередной финансовой идеологемой. Не менее важное значение имеет краткосрочность мотивации предпринимателя, мыслящего категориями сегодняшнего дня. Истоки этого феномена следует искать в российской исторической практике, экономической нестабильности, политической непредсказуемости и прочих подтверждениях правоты тех, кто живет по принципу “здесь и сейчас”. Краткосрочность мотивации упрочилась в ходе августовского кризиса 1998 г. [Барсукова, 1999a]. Видимо, сказался и эффект качнувшегося маятника, когда подобная позиция современных предпринимателей явилась формой протеста против долготерпения отцов и дедов, стремившихся к светлому будущему. Так или иначе, но тневая

<sup>2</sup> Так, в 1997 г. в России насчитывалось 1,2 млн. пользователей Интернета, среди которых 99% составляли жители городов, а 70% — жители Москвы, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга [Rohozinski, 1998].

практика крупного бизнеса дает ему солидные шансы на сверхнормативное преуспевание, с чем связаны финансовые потоки, соединяющие бизнес с коррумпированной верховной властью, с одной стороны, и с силовым нелегальным предпринимательством — с другой. Подобная масштабность теневой активности характерна для предпринимательских структур, размещенных в немногочисленных опорных пунктах российской экономики. Так, Екатеринбург представляет Урал; Тюмень, Омск, Новосибирск — Западную Сибирь; Красноярск — Восточную Сибирь; Владивосток — Дальний Восток и т.д. Ведь “игнорировать или не замечать неучтенный наличный оборот объективно проще в тех регионах, где более развит потребительский рынок, больше малых и средних предприятий, выше доля торговли и сферы услуг, более развит финансовый сектор, больше численность населения (что затрудняет розыск учредителей и должностных лиц фирм-«однодневок»). ...Нетрудно заметить, что перечисленным выше требованиям в наибольшей степени соответствует Москва и другие крупнейшие города” [Яковлев, 2000а].

Москва и Санкт-Петербург занимают особое место в этом ряду. Превращение города на Неве в криминальную столицу было бы невозможно без колоссальных оборотов теневой экономики, взимающей ренту с географической специфики города, традиционно вовлеченного в мировые связи при одновременном навыке конвертации статуса “второй столицы” в политические дивиденды. Москва — город сосредоточения власти и финансов всей страны. Это означает, что любые разбирательства с экономикой города могут скомпрометировать федеральную власть. Поэтому Москва — единственный город, где неформальный теневой порядок гарантирован от публичного обличения и показательного искоренения. Именно это обстоятельство делает Москву подобием неформальной офшорной зоны, куда стекаются капиталы всей страны<sup>3</sup>.

Мы не считаем, что теневая составляющая деятельности предпринимателей менее представлена в малых городах или сельской местности, но берем на себя смелость утверждать, что теневая экономика как способ получения сверхдоходов — удельное право предпринимателей крупных городов, замыкающих на себя сырьевой потенциал и интеллектуальные ресурсы целых регионов. Используемые при этом алгоритмы редуцируются до слов “лоббирование”, “коррупция”, “заказные убийства”, “покупка мест в правительстве” и прочих крупномасштабных

<sup>3</sup> Политика региональных администраций в терминах теории налоговой конкуренции обсуждается в [Яковлев, 2000г].

акций, создающих основу уже не теневой, а криминальной экономики с весьма серьезными для страны последствиями. При этом отечественные узловые центры являются сетевыми элементами глобальных сетей международного бизнеса и зачастую выполняют функцию поставщика сырья и утилизатора отходов.

Что же касается прочих мест локализации предпринимательского корпуса, не вошедших в реестр узловых точек российской экономики, то их теневая составляющая, как правило, дает им возможность процветать в несопоставимо более скромных масштабах и предполагает несколько иные механизмы функционирования. Алгоритмы провинциальной теневой практики основаны на персональных контактах с представителями местных контролирующих инстанций, за скромное вознаграждение закрывающих глаза на регулярное обворовывание налогооблагаемой базы. Здесь нет головокружительных взлетов, но нет и летальных исходов. Здесь покупают не места в правительстве, а расположение местных чиновников. Иначе говоря, борьба идет не за доступ к *конструированию* законодательных норм, а за возможность безнаказанного *уклонения* от действующих правил. Во внеузловом пространстве речь идет об “экономической” коррупции, предполагающей нарушение чиновником действующих законов в обмен на вознаграждение, в узловых центрах — о коррупции “политической”, ориентированной не столько на нарушение, сколько на изменение действующих правил в интересах определенных финансовых групп<sup>4</sup>.

В этой связи возрастает значимость деловых сетей, включающих не только предпринимателей, но и представителей властных, контролирующих и силовых структур. Доверие к партнеру как участнику деловой сети служит основой снижения транзакционных издержек теневых сделок. Поведение участников единой деловой сети прогнозируемо, их давно знают, их вхождение в сеть обставлялось серией рекомендаций и личных поручительств. Отношения между участниками сети включают доверие не как элемент идеалистического благодушия, а как проверенную приверженность внутрисетевой этике. Однако поддержание сети и подтверждение своего участия в ней требует определенных ресурсных затрат. Участники деловой сети обслуживаются внутри сетевых каналов на особых условиях (часто нерыночной природы), но при этом оплачивают свое членство в сети ответными обязательствами. В рамках деловых сетей формируется и кристаллизуется этика российского

<sup>4</sup> Термины “экономическая” и “политическая” коррупция заимствованы у А. Яковлева [Яковлев, 2000б].

бизнеса. Сетевые аутсайдеры не несут издержек по выстраиванию вокруг себя деловых сетей или преодолению барьеров входа в уже сформированные сети. Зато они оплачивают транзакционные издержки любой сделки по максимальной цене, включая риск непредсказуемости поведения незнакомых партнеров. Если узловые центры пытаются войти в глобальные сети, без чего сверхдоходность бизнес-деятельности недостижима, то внеузловое пространство пронизано локальными сетями, без которых стратегии выживания нереализуемы. Вместе с тем в обмен на функциональную полезность и подчиненность этике деловой сети приобретает право использовать сетевые ресурсы и тем самым снижать издержки деятельности. Но в одном случае речь идет о ресурсах глобальных, в другом — локальных.

Отметим, что из вышесказанного не следует, что масштабы и алгоритмы теневой практики предпринимателей, а также характер деловых сетей определяются территориальной локализацией. Безусловно, и в экономических центрах сохраняется множество мелких предпринимателей, не выходящих на уровень глобальных сделок, не претендующих на формирование политических установок, не демонстрирующих амбиций мирового уровня. Более того, таких большинство. Однако важна сама возможность (или отсутствие) реализации подобных амбиций, а также шансы их возникновения в зависимости от пространственной локализации хозяйствующего субъекта. Принадлежность к узловым центрам заражает глобальными грезами, провоцирует масштабность и авантюристичность теневой практики, формирует поле возможных сверхвыигрышей в результате теневизации бизнеса. Иная пространственная локализация придает теневой практике бизнес-организации статус борьбы за выживание. Таким образом, теневая экономика узловых локалов создает *возможность* удовлетворения глобальных амбиций, тогда как теневая экономика внеузловых пространств обусловлена *необходимостью* сопротивления неблагоприятной институциональной среде.

Но теневая экономика пронизывает не только предпринимательские практики, она подчиняет себе жизнь тех, кто вовлечен в теневые отношения на правах *наемных работников*. Есть ли здесь пространственные различия? На наш взгляд, они довольно существенны. В узлах сосредоточения экономического потенциала страны возможности “хорошо жить” связаны с шансами на профессиональное обслуживание теневых монстров, тогда как в остальных локалах успешно выживать помогает практика бытовых диверсий против работодателя. В первом случае работник входит “в долгу” с работодателем, профессионально обслуживая теневую деятельность по обворовыванию государства и

закрывая на это глаза. Во втором случае работник ворует сам, сгибаясь под тяжестью выносимого через проходную, унесенного с фермы, вывезенного со стройки и т.д.

Отметим также, что сетевое общество в культурной сфере проявляет себя в размытости культурных кодов и неоднозначности суждений. Это обусловлено, во-первых, утерей центром возможности дозировать информацию и придавать ей однозначный смысл; во-вторых, вхождением национальных средств массовой информации в глобальное информационное пространство. Сетевая организация пространства масс-медиа привела к “сетевизации” культурных кодов и разнообразию трактовок вплоть до взаимоисключающих. Теневая экономика советского типа была масштабным, но негативно оцениваемым явлением. Вор знал, что поступает, мягко говоря, неправильно. Сетевое общество дало возможность переосмыслить прежние понятия. Речь идет не о реабилитации, а о неоднозначности оценок подобного поведения, что создает новый культурный климат развития теневой экономики.

Расхожее “воруют!..” игнорирует весьма существенное пространственное различие. В крупнейших центрах, имеющих выходы на мировые рынки, работники воруют опосредованно, получая денежное вознаграждение за профессиональное обслуживание теневых операций; мера участия в теневых доходах работодателя зависит от профессиональной состоятельности и незаменимости работника, которая, в свою очередь, определяется степенью его осведомленности и проверенной лояльностью. Близость к боссу в должностной иерархии теневого бизнеса определяет меру вознаграждаемого участия. О теневом альянсе работника и работодателя написано множество работ [Радаев, 1999г; Барсукова, 19996]. Иная ситуация в городах и селах, “провалившихся” в ячейки сетевой организации современной жизни. Здесь воровство представлено в непосредственном, первозданном виде, а его возможности зависят от близости к материально-вещественным ценностям. Конечно, действует система соблюдения приличий, понимаемых как воровство “по чину”, но в целом можно выносить корма, будучи рядовым скотником [Никулин, 1999]. У клерка крупной компании в этом смысле гораздо больше стимулов к должностному росту, определяющему меру участия в теневых доходах работодателя. Этот, казалось бы, малозначительный факт разделения в пространстве натуральной “тащиловки” и денежного соучастия в теневых предпринимательских доходах имеет весьма существенные последствия с точки зрения отношения работников к своему времени.

Натурализация теневой практики работников обуславливает потребность во времени на доведение ресурсов до конечного потребления,

придание им требуемых потребительских свойств. Свободное время становится важным ингредиентом домашнего производства и формой оплаты труда. Денежное же участие в теневых доходах работодателя нацеливает работника на демонстрацию профессиональной одержимости и подчиненности целям организации, что достигается добровольным сокращением времени досуга и отдыха. К тому же в узловых экономических зонах возможность конвертации денег в потребительские блага принципиально иная, нежели в тех местах, где диверсификация общественного предложения безнадежно отстаёт от разнообразия потребительских предпочтений. Впрочем, здесь мы выходим на пространственную специфику другого сегмента неформальной экономики, т.е. на экономику домашних хозяйств.

Прежде чем анализировать домашнюю экономику, систематизируем вышесказанное. Характеристики теневого предпринимательства в пространственном разрезе представлены в табл. 5.1.

**Таблица 5.1.** Специфика теневой экономики узловых центров и внеузлового пространства

<b>Критерии сравнения</b>	<b>Внеузловое пространство</b>	<b>Узловой центр</b>
Цель	Выживание бизнес-организации	Получение сверхдоходов
Уровень конкуренции	Конкуренция на локальных рынках, отрезанных от глобальных рынков	Конкуренция на глобальных рынках при монополии на локальных
Отношение к действующему законодательству	Теневое уклонение от его исполнения	Теневое участие в его формировании
Уровень коррумпированных связей	Местные органы власти и контроля	Федеральное и региональные правительства
Коренной интерес	Снижение издержек легальности ввиду стремления быть под защитой закона	Сохранение собственных условий как исключительных ввиду стремления быть над законом
Уровень доходов предпринимателей	Высокие доходы на фоне среднедушевых доходов россиян	Высокие доходы на фоне международной практики бизнеса
Возможности обновления состава предпринимателей	Бурная ротация предпринимательской среды, особенно в ее нижних слоях	Кристаллизация корпуса крупнейших предпринимательских структур

Критерии сравнения	Внеузловое пространство	Узловой центр
Участники деловых сетей А	Местные предприниматели и чиновники, ресурсы которых позволяют создать локальные сети	Крупные банки, предприятия и правительственные чиновники, ресурсы которых позволяют войти в глобальную сеть
Основа теневого дохода наемных работников	Воровство сырья и материалов, использование рабочего времени в личных целях	Профессиональное обслуживание теневой деятельности, демонстративная подчиненность целям организации
Время работника в системе действий работодателя	Возможность расплачиваться недоиспользованным рабочим временем работника	Стремление расширить границы рабочего времени работника
Возможности изучения теневых практик социологическими методами	Контакт предпринимателей с социологами — способ защиты своих интересов перед властью; т.е. информация достоверна и не нуждается в анонимности	Контакт предпринимателей с социологами — элемент PR-деятельности; т.е. информация недостоверна и в анонимности не нуждается

## **Домашняя экономика: пространственный аспект**

Внимание социальных наук к домашней экономике четко обозначилось в 1960-е—1970-е гг. Мы не будем обсуждать причины этого тематического поворота, равно как и объяснять запаздывание интереса советских исследователей к этой проблематике. Это тема отдельного разговора. Отметим лишь, что со времен “новой домашней экономики” Г. Беккера экономическая наука отказалась от представления о жестком разделении сфер производства и потребления как закрепленных за фирмами и домохозяйствами [Becker, 1965]. Бизнес-организации производят товары, поступающие в качестве исходных ресурсов в домашние хозяйства, которые создают на их основе конечные

блага в точном соответствии с потребительскими предпочтениями домохозяев<sup>5</sup>. При таком понимании домашняя экономика не является уделом отверженных и обездоленных, ибо имеет в качестве основы два обстоятельства: ограниченность доходов и индивидуализацию потребностей.

Первое обуславливает стремление к экономии денежных средств; соответственно домашняя экономика компенсирует домашним трудом скудность семейного бюджета. Второе обстоятельство восходит к личной свободе и снятию тоталитарного диктата в области потребления. И в этом смысле домашняя экономика снимает противоречие между индивидуальными потребностями и массовым производством. При таком понимании неочевиден характер связи домашней экономики с уровнем благосостояния общества. Обнищание населения актуализирует мотив экономии средств, что действительно ведет к расширению домашнего производства. Однако при росте благосостояния общества экономия как мотив ведения домашнего хозяйства отходит на второй план, возрастает потребность в удовлетворении индивидуальных потребностей. Таким образом, разнонаправленная динамика уровня благосостояния актуализирует разные основания домашней экономики. В этой связи представляется спорным суждение об однозначной связи домашнего труда в России с экономическими и социальными проблемами переходного периода. При более благоприятной ситуации домашняя экономика сохраняется, но на другой идейной основе, в других масштабах и в других формах. Чтобы в этом убедиться, необязательно ждать расцвета российской экономики (тем более, что можно и не дожидаться). Эта логика работает уже сейчас, но в разных пространствах. Остановимся на этом подробнее.

В советский период различия домашних экономик фиксировались в разрезе “город — деревня”, а также между городами разных типов и административных статусов. Сейчас такая схема вряд ли работает. Образ жизни горожан и селян, безусловно, по-прежнему существенно дифференцирован. Но основное различие прослеживается между узловыми зонами и внеузловыми территориями, включающими как многонаселенные города, так и малые деревни. Если раньше на языке селян чужак маркировался как “горожанин”, то теперь принадлежность к городу еще ничего не означает. Гораздо важнее с точки зрения образа жизни, что это за город, на пересечении каких финансовых и ресурсных

<sup>5</sup> На этом основано различие понятий “good” и “commodity” в новой домашней экономике Г. Беккера, где первый термин обозначает “товар” как конечный продукт общественного производства, второй термин — “благо” как результат переработки “товара” в домашнем производстве.

потоков он расположен, каков его экономический статус. Если мечта большевиков сгладить различия между городом и деревней так и не реализовалась в советский период, то в постсоветской практике произошел явный сдвиг в этом направлении: по образу жизни жители внеузловых городов все более уподобляются жителям деревень. Это отчетливо демонстрирует домашняя экономика, ее масштаб, мотив и форма.

Домашний труд во внеузловом пространстве — следствие нехватки денежных средств, тогда как домашнее хозяйство в крупнейших и экономически определяющих городах основано на желании сделать жизнь максимально комфортной и адаптированной к индивидуальным потребностям. Иначе говоря, в крупнейших экономических центрах домашняя экономика — добровольное обслуживание индивидуальных потребностей; на остальной территории — вынужденное удовлетворение базовых унифицированных потребностей. В первом случае домашний труд обусловлен возможностью купить “не совсем то”, во втором — нехваткой средств для покупки готовых товаров. На бытовом уровне это проявляется в том, что некоторые хозяйки варят варенье из крыжовника, начиненного грецкими орехами, другие незамысловато переводят на повидло плоды собственных дачных усилий.

Актуальный для западной науки спор о разделении домашнего труда и досуговой деятельности имеет отношение преимущественно к российским узловым центрам. Чем более явный характер выживания имеет жизнь индивида, тем более различимы его домашний труд и досуг. Вышивание бисером в зависимости от обстоятельств может быть отнесено как к домашнему труду, так и к досугу. Но поход за водой из-за отсутствия водоснабжения так же трудно не признать домашним трудом, как назвать формой оздоровительного досуга.

Домашняя экономика внеузлового пространства задействует свободное время недоиспользованной рабочей силы. Внерабочее время выступает одновременно ресурсом и причиной натурализации домохозяйств: ресурсом — поскольку время является важнейшим ингредиентом домашнего производства, причиной — поскольку его наличие почти всегда свидетельствует о скудности заработка. Что же касается крупнейших экономических центров, то они демонстрируют изменение отношения людей к своему времени, формам его расходования, жизни в целом. Здесь значимы *деловые*, а не *бытовые* проблемы. Проблемы быта решаются за счет денежных средств, результирующих успешность профессиональной деятельности.

Безусловно, не все, живущие в узловых локалах, изменили жизнь подобным образом. Среди них довольно высока доля тех, кто следует образу жизни второразрядного малого города. Это пенсионеры, безработные,

представители социально депривированных слоев и т.д. Но важно, что с ними соседствуют представители иного образа жизни, обремененные желанием заработать, а не сэкономить. Два социальных мира уживаются на одной территории.

Характерное различие двух типов домашней экономики прослеживается и в распределении домашних обязанностей. Ролевая дифференциация внутри домашних хозяйств различается в зависимости от их пространственной принадлежности. Внеузловые пространства применяют логику “двойного рабочего дня”, когда скудность денежных поступлений в семейный бюджет не позволяет освободить работоспособных членов семьи от участия в рыночной экономике. Однако их участие в домашней экономике столь же неизбежно ввиду ее трудоемкого характера. В сочетании с гендерными стереотипами общества это ведет к повышенной трудовой нагрузке женщин. Заметим, что именно в деревнях и малых городах патриархальные отношения наиболее легитимизированы.

В крупнейших экономических центрах у домохозяйств, как правило, есть принципиальная экономическая возможность освободить от участия в рыночной экономике одного из своих членов. Обычно выбор падает на женщину. Отказ с ее стороны может быть следствием карьерных амбиций, согласие — свидетельством желания проявить не профессиональные, а женские таланты, изрядно подзабытые, а потому особенно притягательные. В общественном сознании жены состоятельных людей выполняют функцию демонстрантов соблазнительных возможностей эпохи рынка [Барсукова, 19986]. При этом не афишируется тот факт, что эту группу отличает повышенная склонность к суицидам. Слишком долго критерии социальной значимости женщин были бесполы по своей сути. Видимо, трансформация ценностей не терпит спешки.

И наконец, пространственное различие домашних экономик прослеживается в жилищных предпочтениях. На одном полюсе жилье — маркер социального статуса и образа жизни, на другом — ресурс выживания. Последнее на практике означает, во-первых, нацеленность на территориальную близость к поддерживающим родственным и дружеским сетям; во-вторых, феномен “совокупного жилья”; в-третьих, ориентацию на социальную инфраструктуру “выживания”, что предполагает близость оптовых рынков, недорогих магазинов, муниципальных школ, общественного транспорта и т.д.

По каналам родственных и дружеских сетей курсируют трудовые, материально-вещественные, денежные и информационные ресурсы [Градосельская, 1999]. Семьи, входящие в одну сетевую коммуникацию, могут передавать друг другу детскую одежду, выручать деньгами

и советами, оказывать помощь трудом (например, совместная посадка картофеля). Очевидно, что возможности подобной взаимопомощи зависят от территориальной близости элементов сети. Это связано с тем, что часть ресурсов может передаваться только непосредственно из рук в руки, и к тому же помощь действенна постольку, поскольку своевременна. Таким образом, ресурсный потенциал семьи включает временно свободные ресурсы всей сети. Понятно, что игнорировать эту возможность могут только ресурсоизбыточные семьи. Соответственно территориальная близость к родственным и дружеским сетям поддержки является одной из важных характеристик жилищных предпочтений тех, кто решает проблему выживания, равно как и расширение ареала совокупного жилья.

Под совокупным жильем понимается пространство хозяйственной жизнедеятельности домашней экономики, что, помимо квартиры или дома, может включать гараж, погреб, сарай, мастерскую, дачный участок и пр. Термин “совокупное жилье” заимствован у В. Вагина [Вагин, 1999]. Его использование означает дополнительную возможность эффективного хозяйствования и удовлетворения потребностей семьи. Вместе с тем его поддержание требует затрат времени, а также финансовых и материальных вложений. При нехватке денежных средств проблема решается посредством “тащиловки” и уже упомянутого “двойного рабочего дня” домочадцев. Поэтому совокупное жилье является не только ресурсом выживания, но и фактором натурализации домашней экономики.

На другом социальном полюсе — успешные представители крупнейших экономических центров. Их жилищные предпочтения основаны на иных принципах. Престижные адреса в настоящий момент могут быть условно поделены на две группы: старые и новые. К старым относятся квартиры в исторических центрах городов, заселяемые в прошлом представителями элит советского периода. Такие квартиры при всех стараниях новых владельцев отстают от современных строений по уровню комфортности и надежности коммунального хозяйства, но сохраняют привлекательность в силу “богемности” или “элитности” прежних и нынешних жильцов. Не будет преувеличением сказать, что в цену на такие квартиры входит плата за право современного нувориша чувствовать себя равным тем, кто в советский период находился на вершине социальной иерархии (деятели искусства, правительственные деятели, представители военной элиты и пр.). Факт поселения в такие дома — одна из итераций конвертации экономической мощи предпринимателя в социальную одобряемость его поведения.

Новые престижные адреса представлены многоквартирными домами повышенной комфортности, а также коттеджными поселками. Эти

два варианта сходятся в стремлении их обладателей территориально локализоваться по имущественному признаку и соответственно дистанцироваться от социально чуждого окружения. Пространственная локализация представителей денежного пула сопровождается сегрегацией школ, больниц, культурно-досуговых организаций и торговых предприятий. Речь идет о социальном зонировании городов как пространственном воплощении социальных иерархий [Барсукова, 20006].

Строительство коттеджей наиболее отчетливо продемонстрировало *прозападную стилизацию* жизни состоятельных людей узловых центров. Коттедж не столько вид жилья, сколько специфический образ жизни, предполагающий обслуживающий персонал, отказ от общественного транспорта и пр. Если приобретение элитной квартиры лишь предполагает корректировку образа жизни, то переезд в коттедж делает ее неотвратимой.

Стремление повторить в жилищных предпочтениях западный стиль обусловлено, по-видимому, двумя обстоятельствами: вовлеченностью представителей узловых центров российской экономики в мировые потоки ресурсов и информации, а также спецификой формирования новой экономической элиты в России.

В отличие от бывших стран социалистического лагеря в России на начало реформ не было ни потомков, ни реальных субъектов предпринимательской активности. С высокой степенью вероятности новые российские предприниматели были выходцами из различных социальных групп общества. Отсюда привнесение ими социальных норм и ценностей не какой-либо определенной социальной группы, а “смеси” образов жизни. Как результат, предприниматели первой волны не представляли интегрированной части общества, несущей в виде преемственности какие-либо доминирующие нормы и ценности. Этим порождены не только неоднородность, но и противоречивость, конфликтность и агрессивность предпринимательской группы, которая изначально имела едва ли больший потенциал для консолидации, чем для конфронтации. Однако со временем необходимость выработки унифицированной системы ценностей и норм стала очевидной. В силу “мозаичности” и разнородности исходного материала утверждение нового образа жизни требовало высокой степени публичности поведенческих образцов, а также их наглядной притягательности. Это было достижимо только в виде утверждения образа жизни, характеризуемого внешней притягательностью и высокой степенью демонстрационности а также резко отличного от образа жизни тех социальных групп, выходцами из которых явились предприниматели [Барсукова, 1998в]. Жилищные предпочтения явились наиболее иллюстративной формой такого поведения.

Особенности домашней экономики узловых центров и внеузлового пространства представлены в табл. 5.2.

**Таблица 5.2.** Специфика домашней экономики узловых центров и внеузлового пространства

Критерии сравнения	Внеузловое пространство	Узловой центр
Функциональное назначение домашнего труда	Удовлетворение базовых унифицированных потребностей	Удовлетворение индивидуальных потребностей
Цель ведения домашнего хозяйства	Выжить	Жить в комфорте
Причины ведения домашнего хозяйства	Нехватка денежных средств	Недостаточная диверсификация массового производства
Базовый ресурс	Время как компенсатор нехватки денег	Приобретаемые товары, доводимые до конечного потребления при небольших затратах времени
Отношение ко времени	Время — ресурс решения бытовых проблем	Время — деньги, за счет которых решаются бытовые проблемы
Отношение к деньгам	Стремление сэкономить	Стремление заработать
Распределение домашних обязанностей	“Двойной рабочий день” членов домохозяйства, патриархальные традиции, физическая перегрузка женщин	Экономическая возможность освободить женщину от оплачиваемой работы, вмененная в обязанность “светскость”, психологическая перегрузка женщин
Жилищные предпочтения	Совокупное жилье, территориальная близость к родственникам и дружеским сетям поддержки, инфраструктура “выживания”	Территориальное обособление в разрезе “старых” и “новых” престижных адресов
Тенденция трансформации домохозяйств	Натурализация	Прозападная стилизация

Таким образом, и домашнее хозяйство как сегмент неформальной экономики несет на себе печать пространственной организации.

\* \* \*

Почти вся урбанистика советского периода исходила из идеи иерархической упорядоченности территорий, и это было сообразно реальности. Однако вряд ли это соответствует современности, поскольку невозможно иерархически упорядочить узловые точки сетевого пространства. Также сомнительно рейтинговое превосходство столицы перед рядом экономических зон в определении правил экономического взаимодействия. Представление о сетевом принципе организации российского пространства дает возможность по-новому взглянуть на проблемы неформальной экономики.

В зависимости от пространственной локализации хозяйствующих субъектов различаются не только масштабы, но и цели теневой и домашней экономической деятельности. Не менее различны и формы этих практик. Данное обстоятельство делает бессмысленным суждение о неформальной экономике “вообще”, а также выдвижение практических предложений на основе “общего понимания ситуации”.

## Раздел 3

# СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСНОВАНИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ: ЦЕННОСТИ, ДОВЕРИЕ, СОЛИДАРНОСТЬ

При всем обилии и разнообразии исследований, посвященных неформальной экономике, надо признать, что в своем большинстве подобные исследования акцентируют внимание на таких “материальных” условиях ее развития, как бюрократизация управления, приток мигрантов, “дыры” в законодательстве, рост безработицы, увеличение транзакционных издержек подчинения закону и т.д. Но исчерпывается ли этим дело? Не упрощаем ли мы представление о неформальной экономике, идя на поводу у традиции экономико-правового детерминизма?

В данном разделе речь пойдет о таких “нематериальных” основах неформального взаимодействия, как система ценностей россиян, доверие сетевого мира и солидарность участников неформальной экономики. Эти феномены зависят, но не сводятся к факторам экономико-правовой природы. Между тем их роль в развитии неформальной экономики колоссальна. Игнорируемые экономическим анализом, они остаются на обочине внимания, что приводит к излишней схематизации представлений о природе неформального мира. И только принимая во внимание нетрадиционные аспекты анализа — ценности общества, доверие и солидарность участников неформальной экономики, — можно приблизиться к пониманию неформальной среды как не только экономического, но и социокультурного феномена.

## Глава 6

# НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ РОССИЯН: ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ

Вряд ли колоссальный оборот неформальной экономики возможен вне всякой связи с *ценностной приемлемостью* этого явления. При схожих институциональных условиях масштаб неформальной экономики может существенно варьироваться, что во многом определяется нравственным климатом общества. Данная постановка проблемы вполне оправдана, поскольку сфера неформальных отношений весьма слабо регулируется предложенным государством комплексом идей и правил, а более существует с опорой на ценностные системы. Каковы же ценности россиян в сфере экономической практики? Способствуют они или, наоборот, препятствуют развитию неформальной экономики?

Мы не претендуем на исчерпывающий обзор работ, посвященных проблеме ценностных ориентаций. Однако задача систематизации исследовательских подходов и содержательных выводов, имеющих отношение к функционированию российской неформальной экономики, представляется нам вполне посильной. Прежде всего, попробуем классифицировать такие работы. В противном случае мы утонем в разнообразии смыслов и терминов, поскольку неизбежен выход на “социальные архетипы” [Юнг, 1994], “модальные личности” [Inkeles, Levinson, 1954], “ментальность” [Таршис, 1999], “коллективные представления” [Дюркгейм, 1980], “культурные автоматизмы” [Огурцов, 1994], “культурный субстрат” [Арьес, 1996], “базовые структуры личности” [Kardiner, 1967] и другие родственные, но отнюдь не тождественные понятия, в которых концентрируется специфика этноса. Некоторые категории проработаны лучше, иные — хуже, смысл одних четко определен и однозначно воспринят научным сообществом, другие же крайне расплывчаты, метафоричны и дискуссионны. Впрочем, “именно то неясное, что содержится в целом ряде удобных словесных формул... не только не помешало историографическому движению, но и, похоже, благоприятствовало ему” [Гуревич, Вовель, Рожанский, 1989].

Мы твердо намерены воздержаться от сравнительного анализа эвристического потенциала этих “словесных формул” и сразу перейти к классификации подходов, выявляющих природу и сущность базовых ценностей россиян. Очевидно, что приведенные ниже объяснительные схемы ценностных основ экономического поведения не фиксируют внимание на неформальной экономике. Однако каждый из подходов высвечивает определенную дань российской трудовой этики и дает повод для суждения о степени ее совместимости с нормами неформальной экономики.

Безусловно, между ценностным и нормативно-практическим уровнями регуляции поведения существует сложная связь. Ценности отнюдь не непосредственно формируют поведенческие образцы. Однако они играют важную роль в жизни общества. Ценности определяют общую стратегию поведения, предпочтительный образ действия, тогда как социальные нормы более жестко предписывают диапазон дозволенных действий. К тому же нормы подкрепляются санкциями, что делает их основным инструментом функционирования социальных институтов. И в этом смысле *индивидуальное поведение* может не соответствовать ценностям и осуществляться как дань обстоятельствам, условиям среды. Однако *массовое поведение*, способное к межпоколенной преемственности, приобретая устойчивый характер и эффект объективности, не может идти вразрез с ценностной системой общества. Это связано с тем, что не только ценности как образ смутно желаемого воздействуют на стандарты повседневного поведения, но и повседневность, каждодневные вынужденные действия оказывают влияние на ценностную систему. Ценности впитывают образцы нормативного мира, легитимизируют их и способствуют их закреплению в виде нравственной первоосновы институционального пространства.

Наша *задача* — систематизировать исследовательские подходы и содержательные выводы, касающиеся ценностных основ российской экономики. Критерием классификации теоретических подходов будет служить *природа факторов*, детерминирующих систему ценностей, что представляется вполне оправданным, так как именно ответ на вопрос, чем обусловлены ценностные установки, составляет сущность той или иной концепции.

## **Геоклиматический фактор системы ценностей**

Первый подход выводит ценностный фундамент из *природно-климатических условий* жизни социума. “В доиндустриальных обществах природная среда играла огромную роль в формировании

типа хозяйства, всей системы жизнедеятельности людей, трудовых навыков, умений и т.д. Лучшие результаты опыта, практики закреплялись; формировались этнические традиции освоения территории, трудовой деятельности” [Шкаратан, Карачаровский, 2002]. Коллективизм или индивидуализм как мировоззренческая основа этноса объявляется производной ландшафта, климата, протяженности территории и т.д. Наиболее последовательно из современных авторов эту концепцию разработал Л.Н. Гумилев [Гумилев, 1994] и развил Э. Кульпин [Кульпин, 1995]. Впрочем, еще В.О. Ключевский писал о взаимосвязи климата и трудовой культуры. Разновидностью географического детерминизма является детерминизм технологический, в рамках которого социокультурные образцы объявляются производными технологической специфики общества, поскольку “решения технологических проблем определяют диапазон тех решений, которые общество может найти и для других проблем” [Lensky, Lensky, 1978, p. 80]. Достаточно вспомнить широко известную гипотезу Виттфогеля о “гидравлическом обществе” [Wittfogel, 1959]. Интерес к подобным интеллектуальным построениям столь же неугасим, как и их критика по поводу ландшафтно-климатической редукции социальных явлений.

Как же с этих позиций выглядит ценностная система россиян? Суровость климата, трудности освоения среды обитания и необходимость выполнения сельскохозяйственных работ в сжатые сроки (короткое лето) сделали объективно необходимым совместный труд<sup>1</sup>. Это сформировало россиян в духе приоритета “мы” над “я”<sup>2</sup>. На формирование коллективистских установок работала и колоссальность территории, безопасность и транспортное единство которой достигались объединением усилий всего сообщества. Вместе с тем огромная протяженность территорий закрепила в сознании установку на бессилие центральной власти, потому как “сколько ни скачи, ни до какого государства не доедешь”, стало быть, центр живет по своим законам, а жизнь течет по своим. Тем самым создавалась почва для разобщенности в сознании правовой нормы и жизненной практики. Не будем забывать также и то, что значительная

<sup>1</sup> “Коллективизм, социальной основой которого была община, порожден известной суровостью нашего климата. При скудном плодородии почв и продолжительной зиме заниматься растениеводством легче в условиях взаимовыручки и взаимопомощи” [Чубайс, 2000, с. 4].

<sup>2</sup> Это свойство мировоззрения С. Кирдина называет “коммунитарностью” и отводит ей роль идеологической компоненты “восточной институциональной матрицы”. Противоположное свойство, примат “я” над “мы”, объявляется “субсидиарностью”, что составляет идеологический блок “западной институциональной матрицы” [Кирдина, 2000].

часть российской пашни находится в зоне рискованного земледелия, что обуславливает высокую вероятность неурожая, а также колоссальную вариативность объемов урожая<sup>3</sup> [Першин, 1961]. Пострадавшие от неурожая надеялись не на помощь центра (которая при территориальной удаленности, неразвитости коммуникаций и транспорта была невозможна), а на участие соседей, сородичей, “схода”, что делало ближайшее окружение более надежным, чем центральная власть, гарантом выживания сообщества. Невозможность выжить в одиночку при одновременной абсурдности надежд на помощь государства сформировала устойчивую мировоззренческую основу хозяйственной практики как слабо регулируемую государственными нормами, что, как нетрудно догадаться, создает все шансы для развития неформальной экономики. Поскольку природно-климатические и географические особенности практически неизменны во времени, то и предрасположенность россиян к неформальной экономике трактуется как неотъемлемое свойство российского сознания, обусловленное широтой российских просторов и суровостью климатических условий.

## **Религиозный фактор системы ценностей**

Второй подход делает акцент на формировании базовых ценностей *под воздействием религии*, в контексте отношений человека с Богом. В этой традиции российскую хозяйственную практику связывают со спецификой православия. И хотя, строго говоря, конфессиональный фактор развития русской ментальности является результатом взаимодействия нескольких традиций — язычества, византийского православия, русского старообрядчества и сектантства (духоборы, молокане), — однако именно православие внесло наиболее значительный вклад в формирование российской самостоятельной этики<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> По данным П.Н. Першина, в период с 1891 по 1915 г. в губерниях центральной России максимальный урожай превышал минимальный примерно в 6 раз, тогда как в те же годы в Европе — в 1,5—2 раза [Першин, 1961].

<sup>4</sup> Значение язычества и сектантства состоит в том, что “язычество исторически задало некие «начальные условия», на которые легло и с которыми «срослось» византийское православие. Секты показали, что в России могут быть созданы хозяйственные типы, близкие западным, но в то же время секты создали лишь маргинальные слои в России” [Шкаратан, Карачаровский, 2002].

Годы официального атеизма обусловили “эффект качнувшегося маятника”, что проявилось в многочисленности подобных работ. Впрочем, у этой традиции есть и неконъюнктурные, вполне серьезные основания в виде работ В. Соловьева, С. Булгакова, П. Флоренского, Н. Бердяева, Н. Лосского, И. Ильина и других российских мыслителей, изучающих религиозную основу хозяйственной жизни. Влияние православия на ход истории, в том числе экономической, — основа многих научных бестселлеров. Мы не считаем, что исследовательский потенциал таких работ исчерпан ходом истории<sup>5</sup>.

Что дало России православие с точки зрения возможностей развития неформальной экономики? На наш взгляд, в православной религиозной доктрине существенны три мировоззренческих блока: специфическое отношение к труду, высокая нацеленность на взаимопомощь и призыв к смирению.

Православие создавало удивительную атмосферу трудовых будней. Между духовным и материальным была четкая демаркация, не предполагающая конвертацию делового успеха в социальную одобряемость поведения. Это не означало антагонизм и взаимоисключенность этих состояний, но и причинно-следственной связи между ними не было. Сфера, создаваемая и обустроиваемая трудом, сфера материального благополучия не многого стоит с позиций высшего и вечного. “Православная традиция по ряду причин отличалась несколько безразличным отношением к проблемам повседневной хозяйственно-экономической жизни” [Коваль, 2003, с. 44]. Стало быть, и средство созидания в этой сфере — труд — не имеет высокого ранга значимости. Если протестантизм исходил из того, что труд *и есть* молитва, то православие допускало отвлечение от труда *во имя* молитвы<sup>6</sup>. Как отмечала Т.Б. Коваль,

<sup>5</sup> Вызывает принципиальное возражение позиция И. Дубова: “...Куда в одночасье девалась религиозность людей, не только легко воспринявших материалистическое учение, но и смирившихся с жизнью, в которой ежедневно нарушались главные христианские заповеди?..” [Ментальность..., 1997, с. 16]. Позволим себе заметить, что атеизм по форме может быть религиозен по сути, о чем писал Н. Бердяев в работе “Истоки и смысл русского коммунизма” [Бердяев, 1990а]. Российская готовность воспринять коммунистическую идею имела религиозную природу. Неслучайно многие пламенные атеисты и ниспровергатели устоев были выходцами из глубоко религиозных семей. Воспитанные в духе православной готовности “служить идее”, они лишь сменили алтарь православия на алтарь коммунизма и атеизма, сохранив жертвенность как способ служения идее.

<sup>6</sup> В этом смысле духу протестантизма гораздо ближе советская трудовая идеология как идеология аскезы и мобилизации. Анализ сходства и различия между ними содержится в работе В.С. Магуна [Магун, 1997, с. 140—142].

“профессиональная деятельность, взаимоотношения людей в процессе производства и потребления не сообразовывались с их верой, не просвещались высшим смыслом служения Богу и ближнему” [Коваль, 1994, с. 82].

В силу того, что деловой успех и высшая идея сосуществовали как бы в разных плоскостях и в достаточно *автономных* режимах, то и переступания через писанные правила хозяйственной практики не воспринимались как серьезный проступок с точки зрения нравственных норм. Так, например, католицизм опосредованно связывает частную собственность и обрамляющие ее законы с естественным правом человека, тогда как православие склонно трактовать собственность лишь как исторический институт, “который все время меняется в своих очертаниях, как и в социальном своем значении, и ни один из образов ее существования не имеет самодовлеющего, вечно пребывающего значения” [Булгаков, 1991, с. 366].

Многие исследователи отмечали удивительную *нечувствительность* православия к некоторым видам лжи. Истина в христианстве — категория нравственная; истинно — не то, что соответствует внешней реальности, а то, что справедливо, что *должно быть* согласно некоторому высшему смыслу. Истина вытекает из нравственно-религиозного принципа мироздания. Истина в контексте этих рассуждений означает нравственную правоту, отделенную от юридических начал. П. Флоренский писал: “Русское понятие слова «закон»... не юридично и почти равносильно платоновской «идее». Закон — это норма не поведения, а бытия... Преступление есть преступление; то есть выступление за что-то, за какую-то черту, хождение за пределами нормы человеческого бытия, существенно присущей ему” (цит. по [Касьянова, 1994, с. 200]). Особенно это характерно для лжи во имя обхода государственных ограничений. В результате того, что православная этика довольно дистанцирована от бытовой и хозяйственной жизни, устремлена на постижение высших смыслов, она слабо регулирует экономическую сферу<sup>7</sup>. И каждый раз, когда государство сознательно или стихийно ослабляет контроль за хозяйством, экономика становится областью “вне морали”. Недостаток контроля внешнего не компенсируется контролем внутренним, произрастающим из религиозной традиции.

<sup>7</sup> Стоит подчеркнуть, что нейтральное отношение православия к предпринимательству не тождественно его отрицанию. “...Православная церковь не относится негативно к предпринимательству. И об этом говорит ее история, хотя бы тот факт, что институты православной церкви сами были не меньшими предпринимателями в России” (Зарубина, 2001, с. 34).

Немаловажно, что православие лишало труд поэтики, трактуя тяжесть труда как расплату за первородный грех. Религиозная трактовка трудностей как непреходящих и закономерных, естественных и ниспосланных для взросления души обусловила восприятие хозяйственных проблем как частных. Конечно, это не следует понимать как автономность домохозяйств или технологическую замкнутость производителей. Речь идет скорее о *моральном ранжировании* публичных и частных способов разрешения хозяйственных трудностей. Законодательные нормы как основа публичной сферы недорого стоят в ситуации, когда сами трудности воспринимаются как частные по своей природе.

Вместе с тем каноны православия предписывали *помощь ближнему и надежность слова*, создавая тем самым возможность неформализованных, но устойчивых деловых практик. “Именно православная этика формировала высочайшее доверие к партнеру, верность слову даже в ущерб собственной выгоде, использование беспроцентного кредита и т.д.” [Шкаратан, Карачаровский, 2002]. В этом смысле неформальная экономика легла на благодатную почву: игнорирование законодательства не возводилось в ранг этического преступления (поскольку религиозная этика была довольно оторвана от земных дел), а внезаконные правила хозяйственной жизни получали все шансы на развитие (поскольку опирались не столько на калькуляцию возможных выгод, сколько на нравственные нормы).

И наконец, православие воспитывало в людях глубинную приверженность духовным ценностям, среди которых выделялось *смирение*. Смысл христианского смирения состоял не в глубокой покорности, а во внутренней работе по обузданию, преодолению эгоцентризма. “Преодолев эгоцентризм”, человек подчинял себя Закону Божьему, а не законам государства, потому как последние есть рукотворная попытка согласования индивидуального и группового эгоцентризма. Православное смирение дает ключ к пониманию отношения россиян к неблагоприятной институциональной среде как основному фактору развития неформальной экономики. В православной российской культуре терпение — принципиальная ценность. Самоактуализация личности происходит не через борьбу и протест, а через терпение и смирение. И готовность ужиться с иезуитской бюрократией, неудобными законами и бесталанными правителями неверно списывать на “забитость” русских. Способом противодействия внешним обстоятельствам является не борьба с ними, а смирение. В поведенческом плане это может означать игнорирование, абстрагирование, уход в пространство, наименее регулируемое формальными институтами, что, собственно, и означает развитие неформальной практики, в том числе экономической.

Важную роль в развитии неформальной экономики в виде домашнего производства сыграли патриархальные традиции православной семьи. Установления типа “да убоится жена мужа своего”, “почитай родителей” задавали не менее жесткую гендерную субординацию и иерархию поколений в домохозяйствах, чем должностное расписание в бюрократических организациях. Эффективность домашней экономики немыслима без упорядоченности отношений домочадцев. Таким образом, религиозные тайники “загадочной русской души” хранят немало основ неформальной экономической деятельности.

## История как конфигурактор ценностей

Третий подход утверждает, что ценности общества формируются под воздействием *социально-исторического опыта* поколений. Сторонники этого подхода подчеркивают, что крутые выражи российской истории способны “перемолоть” базовые установки, детерминированные православием и средой обитания. Ценностные основания неформальной экономики в этой традиции рассматриваются через призму взаимоотношения российского государства со своими подданными.

В этом контексте болезненная тяга России к реформам как попытка “изменить своей третьемировской природе” [Шанин, 1999а] привела к частым и основательным “встряхиваниям” социальной структуры общества. При всех различиях в целях, масштабах и средствах реформ Петра Великого, Столыпина и Ленина их роднит насильственный отрыв широких масс людей от устойчивых систем коллективных представлений, цементирующих общество<sup>8</sup>. По большей части российское государство выступало не как субъект институализации *уже* существующих практик (что демонстрируют общества устойчивого развития), а как создатель иных, *новых* форм общественного устройства, что составляет суть любой трансформации “сверху”. Характерно описание российской истории Н.А. Бердяевым: “Петр вздернул Россию на дыбы”,

<sup>8</sup> Примечательно, что по преступности крестьяне занимали в России предпоследнее место среди всех остальных сословий (последнее принадлежало духовенству). Но “выброшенный расстройством деревенского духа и быта” в город, крестьянин теряет черты рачительного хозяина, превращаясь в типичного ломпена, “готового подчиниться в чуждой ему среде всевозможным влияниям с наивностью ребенка” [Успенский, 1956, с. 412].

“дух Маркса совершил... страшное насилие” [Бердяев, 19906, с. 34, 36]. Может быть поэтому, как писал С.В. Лурье, “отношение народа к властям порой напоминало отношение к оккупантам” [Лурье, 1994, с. 128]. А. Ахиезер, анализируя историю реформ в России, подчеркивает, что “почти все поле нравственного схематизма занимал традиционализм” и, как следствие, российское общество “отвечало на вызовы истории, в том числе на попытки реформ, не на языке диалога, а насилием, бунтом, стремлением сломить источники угроз, прежде всего государство, а также бегством от власти, игнорированием ее попыток изменить массовое поведение и образ жизни (мол, «барин дурит»), отказом платить налоги и т.д.” [Ахиезер, 1999, с. 58]. На власть возлагали ответственность за все беды и подозревали ее в злодейских замыслах. Стремление вывести деятельность из-под контроля государства Я. Косалс и Р. Рывкина называют “государствофобией” жителей России [Косалс, Рывкина, 2002, с. 15].

Законодательство имеет высший смысл у тех народов, которые создают его на основе собственной системы коллективных идеалов. Законопослушный народ — это народ, для которого соблюдение закона есть служение собственной морали, возведенной в ранг закона. В противном случае государство и культура существуют параллельно, сталкиваясь и мешая, ослабляя и разрушая друг друга. Не это ли имел в виду Н.А Бердяев, когда писал: “Русская земля... отдавалась многим мужьям, со стороны приходившим, но никогда не происходило от этого истинного брака” [Бердяев, 19906, с. 33]. Именно поэтому в российском интеллектуальном дискурсе принято противопоставлять законную власть и власть традиций, тогда как в западной науке они зачастую отождествляются<sup>9</sup>. Признание существующих законов как нравственных и справедливых означает, что подчиняющиеся им люди свободны. Подчинение же законам безнравственным воспринимается как гнет и рабство.

С IX в. в России складывается “раздаточная” экономика, концентрирующая ресурсы и организующая служивый труд. Посредством “сдач” аккумулировались материальные блага, а “раздачи” создавали условия для жизнеобеспечения населения. Функцию обратных связей в такой редистрибутивной системе выполнял институт жалоб [Бессонова, 1999]. Сильное “раздаточное” государство формировало стимул не к независимости и свободной конкуренции, а лояльности к власти, поскольку карьера и блага не “зарабатывались, а заслуживались”. Это создало

<sup>9</sup> Так, Дж. Френч и Б. Рейвен наряду с экспертной властью (через знания) и эталонной властью (через харизму) выделили законную власть как власть через традиции [French, Raven, 1959].

условия для раздвоения сознания и хозяйственных практик на те, что ориентированы на коллективистские ценности, единение с властью и погружены в институты “раздаточной” экономики, и те, что олицетворяют дистанцию от государства, минимизацию “сдач” и относительную автономию от “раздач”. Эта автономия заведомо носила неформальный характер в рамках правил игры “раздаточного” типа.

Характерно, что отстраивание российского государства сопровождалось введением чуждых образов и названий. Речь идет о семантическом диктате: от петровской “ассамблеи” до современных “кондоминиумов” и “инаугурации”. Бессознательные культурные структуры угнетаются чужим языком, ибо он адекватен другим принципам бытия и мироощущения. Отторжение слов ведет к неприятию обозначаемых этими словами явлений. В этом смысле неформальная экономика естественным образом оградила себя от семантического государственного диктата, так как там сохранилось право делить прибыль, а не “квотировать” ее, находить дополнительные источники, а не “комплементарную поддержку”, решать проблему, а не “приходить к консенсусу”. Физическая неспособность отличить “циркуляр” от “инструкции” порождает не столько сомнение в собственных умственных способностях, сколько желание обойтись и без того, и без другого. “Обойтись” и означает перейти в поле неформальной экономики.

Неслучайно законодательным ядром нэпа в деревне был свод законов, легитимирующих по сути “обычное право” крестьян<sup>10</sup>, что означало признание крестьянства сплоченным классом, руководствующимся собственными представлениями о должном и справедливом. Фактическое “двоеправие” в виде сосуществования официального и традиционного права являлось спецификой правового сознания российских крестьян. Если западный человек воспринимал мир в границах дилеммы “закон — беззаконие”, то в России утвердилась триада “официальное право — обычное право — беззаконие”<sup>11</sup>. На этом фоне коллективизация вылилась в настоящую войну советского государства с единым российским крестьянством. Войну, которой суждено было продлиться десятилетия.

<sup>10</sup> После отмены крепостного права в России судебная власть перешла в руки волостных судов — выборных безграмотных и полуграмотных заседателей. “Волостные суды выносили решения исходя не из знания государственной законодательной системы (потому что они ее не знали), а из своего понимания «что справедливо», т.е. каков местный обычай, «обычное право» [Шанин, 2002а, с. 268]. Но самое интересное, что при изучении “обычного права” выяснилось удивительное единство решений и представлений о справедливости по всей Российской империи.

<sup>11</sup> Подобное “двоеправие” Ю. Латов трактует как “мультипликатор негативных экстерналий помещичьего хозяйства”, вменяя ему вину за многократно усиленную субъективную веру крестьян в их право на “черный передел” земли [Латов, 2001, с. 219].

История российской государственности такова, что коллективные представления народа загонялись в приготовленные государством формы. Делалось это либо путем насилия, либо посредством массивной пропаганды. Это привело россиян к устойчивому восприятию государства и закона как чужеродных, противоестественных, враждебных. Сетования обывателя на бюрократизм и призывы обращаться с ним “по-человечески” исходят из уверенности, что все формальное лежит за гранью “человеческого”. Как результат: “Толстой ненавидит суд, Салтыков администрацию, Чехов терпит лишь тех профессионалов, которые не терпят своей профессии” [Вейдле, 1956, с. 122]. Отношение к закону и государству распространяется и на его служителей<sup>12</sup>. Мы солидарны с К. Касьяновой в ее оценке: “государство изначально противостоит русскому человеку как нечто враждебное, и на него, как на врага, не распространяются моральные запреты: его можно обманывать, у него можно красть, обещания, данные государству, можно не выполнять” [Касьянова, 1994, с. 74]. Неслучайно жестко порицаемое воровство личного имущества уживается с терпимостью к воровству “казенного” добра<sup>13</sup>. Крайне важным нам представляется суждение, что “уровень жизни напрямую не связан с воровством. ...Воровство нельзя объяснить материально-экономическими причинами, низким уровнем жизни. Люди склонны воровать и тогда, когда живут более или менее благополучно” [Эфендиев, Болотина, 2002, с. 107]. Дело в том, что “речь идет не просто о банальной краже, а о восстановлении справедливости... самочинным, то есть основанным на своеволии и самоуправстве, порядком” [Малинкин, 1999, с. 85]. Люди воруют не в силу материальной вынужденности, а по причине нравственного разделения личного и казенного имущества, отказывая последнему в неприкосновенности. За этим стоит история формирования и функционирования общественного блага. Это “самочинное восстановление справедливости” составило главный смысловой стержень российской теневой экономики, которая, пользуясь классификацией А. Шюца, является не столько реализацией мотива “для-того-чтобы”, сколько “потому-что” [Schlitz, 1981, s. 115—130]. Сведение причин воровства к фактору бедности служит его оправданию и является данью экономическому образу мышления, недооценивающему ценности и нормы общества.

<sup>12</sup> “...Февральская революция, как известно, была «бескровной», хотя трупы городских, сложенные, как дрова, на невском льду, исчислялись сотнями. Наши террористы были готовы даже и жизнь положить за будущее счастье человечества, но представитель государства уже не был для них частью человечества” [Вейдле, 1956, с. 122].

<sup>13</sup> В ходе опроса сельских жителей в воровстве казенного добра признались около половины респондентов. Еще 23% заявили, что не воруют только потому, что “нечего красть” [Эфендиев, Болотина, 2002, с. 107].

В более мягком варианте государство не уподоблялось врагу, ограничиваясь ролью *ненадежного партнера*, чьи действия непредсказуемы и лишены ясной логики. То боролись за кукурузу, то против виноградников... Это порождало стремление россиян быть автономными, независимыми от государства, адекватным полем чего явилась неформальная экономика. Неудивительно, что массивное “воспитание масс” не смогло переломить установку на прочную домашнюю экономику. Домашний труд приносил не столько калькулируемую прибыль, сколько создавал чувство (иллюзию?) независимости при нестабильной государственной политике.

События последней “рыночной” реформы лишь добавили новые сюжеты, но не изменили тональность восприятия “дорогими россиянами” деяний государства<sup>14</sup>. Печальные результаты “рывка в рынок” лишь упрочили дистанцию между властью и народом. Это создало благоприятную нравственную среду для развития неформальной экономики.

## **Эмпирические оценки системы ценностей россиян**

В противовес подходам, состоятельность которых проверяется внутренней непротиворечивостью доводов и ссылками на геоклиматические, этноконфессиональные и исторические коллизии, есть немало исследований, которые пытаются измерить ценности россиян, т.е. придать рассуждениям об экономической ментальности количественную форму. Такие работы делятся, во-первых, на одномоментные замеры и многолетние мониторинги, во-вторых, на этноцентристские и корпоративистские исследования.

Мониторинговые исследования исходят из гипотезы сравнительно быстрой трансформации ценностей под воздействием факторов самого разного порядка. Соответственно акцент делается на *динамике* ценностей, а также их *внутрикультурной вариативности*. Различаясь методологически и содержательно, такие исследования сходятся в интенции уловить те “переосмысления базовых ценностей”, которые можно отследить “с интервалом 3—4 года на сходных выборках” [Ментальность, 1997, с. 60]. На

<sup>14</sup> Показателен кризис 1998 г., разрушивший планы миллионов людей, а также установку предпринимателей на сотрудничество с государством [Барсукова, 1999а].

наш взгляд, речь в таких работах идет о верхнем уровне ценностной системы, наиболее подверженном колебаниям и модификациям в силу самых разных факторов внешнего порядка. Велико воздействие и средств массовой информации, которые способны изменить акценты в интерпретации прошлого и в освещении настоящего. Но более существенно то, что СМИ под силу создать образ будущего. Классический психоанализ, предполагающий “детерминацию прошлым”, все активнее вытесняется идеей “детерминации будущим” [Melges, 1982], когда ожидаемая перспектива определяет оценку нынешнего положения.

Как же с позиций этих работ выглядит система ценностей россиян? Согласно общероссийским опросам, среди наиболее значимых ценностей неизменно присутствует “законность” (наряду со “здоровьем”, “семьей”, “достатком” и др.) [Ментальность, 1997, с. 74]. А такая ценность, как “порядок”, по данным всероссийского мониторинга, проведенного под руководством Н.И. Лапина, на протяжении 1990-х гг. прочно занимала в иерархии ценностей первое место, сместившись в 2002 г. на почетное второе [Лапин, 2002, с. 75]. Доля ценителей законности и порядка высока, несмотря на то (а может быть, и благодаря тому), что в обычной жизни “только 1,5% респондентов трудоспособного возраста за последние 3—4 года не сталкивались с ущемлением своих прав” [Шабанова, 2001, с. 82]. Логичен вопрос: как страна, граждане которой столь высоко ценят законность и порядок, может иметь такие колоссальные обороты теневой экономики?

На наш взгляд, дело в специфичной трактовке “законности” в российском сознании. К сожалению, выявление содержания той или иной категории в массовых опросах — большая редкость. А между тем, например, понятие “согласие” западное общество трактует как “компромисс”, как ряд взаимных уступок, тогда как в русской культуре “согласие” понимается как “невозражение”, что восходит к патриархальной традиции [Капустин, Клямкин, 1994]. Видимо, высокий рейтинг “законности” и “порядка” выражает требование к власти, а не намерение ограничить собственную волю, подчинить ее писаным нормам. Это подтверждает и эмпирическое исследование А. Согомонова, согласно которому наиболее допустимый способ достижения успеха в постсоветской России — “пойти на правовые нарушения, но не пренебречь при этом обычаями, традициями” [Согомонов, 1996, с. 54].

Показательно, что в пореформенный период росла ценность “порядочности”: люди разуверились в формальных рычагах государственного участия и переориентировались на самоиницированные механизмы регуляции социального взаимодействия, основанные на качествах

личности<sup>15</sup>. Не случайно резко усилилась самоидентификация россиян с первичными группами. Это произошло на фоне и за счет сокращения идентификации себя с тотальными сообществами, конструируемыми официальной идеологией и формальными институтами государственной власти [Ядов, 1994].

Не все просто оказалось и с понятием “труд”, рейтинг которого оказался не столь высок. Так, по данным кросс-культурного сравнительного исследования (32 страны), “массовое постсоветское сознание... придает труду статус более низкий, чем это имеет место в других странах мира” [Магун, 1997, с. 147]. В начале 1990-х гг. “ценность труда на предприятии снизилась как у мужчин, так и у женщин более чем в 2 раза, а ценность семьи, ее материального благосостояния, воспитания детей возросла. ...Разрыв между ценностями семьи и труда существенно увеличился” [Патрушев, Бессокирная, 2003, с. 74]. Эта ситуация сохраняется и во второй половине 1990-х гг., хотя в этот период ценность труда несколько повысилась, что связано с массовыми сокращениями рабочих в промышленности и их ответным желанием “держаться” за предприятие<sup>16</sup>. Подвижка ценностей реабилитировала действия, направленные на семейное благополучие, материальный успех, даже если они сопряжены с преступанием закона. Обесценивание труда на предприятии во многом связано с инфляцией 1990-х гг., что привело к острой необходимости иметь дополнительные заработки. “Снизилась ценность труда не вообще, а именно на предприятии. Часть трудовой деятельности переместилась в другие сферы повседневности — в первую очередь, в сферу домашнюю и личного подсобного хозяйства. Кроме того, большинство рабочих стали ориентироваться на дополнительную оплачиваемую работу” [Патрушев, Бессокирная, 2003, с. 77]. Учитывая, что дополнительная работа преимущественно протекает в режиме устного найма, налицо если и не полная реабилитация, то, по крайней мере, рост лояльности к труду в теневом формате. Это подтверждают и данные об отношении к использованию рабочего времени: если в 1986 г. две трети респондентов считали недопустимым заниматься во время работы другими делами, то в 1995 г. таких осталась только треть [Патрушев, 1996, с. 189].

<sup>15</sup> Насколько важна в повседневной жизни россиян сеть доверительных отношений, ясно хотя бы из того факта, что почти все опрошенные в 1996 г. москвичи хоть раз в жизни занимали деньги без процентов у друзей и родственников [Ментальность, 1997, с. 199].

<sup>16</sup> Впрочем, близкая по смыслу ценность — *работа* — по данным мониторинга, проведенного под руководством Н.И. Лапина, имеет существенно иной рейтинг и противоположную динамику. Так, поданным Патрушева в 1994 г. “труд в иерархии ценностей опустился на третье место” и немного поднялся во второй половине 1990-х гг. [Патрушев, Бессокирная, 2003, с. 74]. Поданным же Лапина такая ценность, как “работа” занимала в 1990 и 1994 гг. 7-е место, а затем опустилась на 12-е место в 1998 г. и на 11-е место в 2002 г. [Лапин, 2002, с. 75].

Фиксируемое мониторингами снижение ценности труда и работы не стоит трактовать как природную лень россиян. Видимо, невысокий рейтинг труда восходит в унаследованной с советских времен трактовке труда как “работы не на себя”. Диверсификация легитимных форм трудовой деятельности произошла быстрее, нежели изменение содержания понятия “труд” в восприятии россиян. Масштаб неформальной экономики, муравьиная хлопотливость людей в подсобных хозяйствах, обороты теневого капитала фиксируют умение и желание работать, правда, в специфическом институциональном формате. Довольно быстро, буквально через несколько лет после начала реформ, опросы ВЦИОМ засвидетельствовали, что культура “вкальвания” как узкоисполнительская ориентация вытесняется ориентацией на инициативную трудовую активность [Левада, 1993]. Вследствие некомфортности институциональной среды для проявления хозяйственной инициативы уход индивида в поле неформальной экономики никого не удивляет.

Как же выглядит Россия в межстрановой перспективе? Изучение российской экономической ментальности во многом инициировано классическими трудами голландского ученого Г. Хофстеда. В 1970-х гг. он провел сравнительное исследование национальных культур 40 стран, а несколько позже расширил список, включив в него и Россию [Hofstede, 1980]. Правда, данные по России Хофстед получил не из стандартизированного опросника, а на основе анализа косвенных источников (национальной статистики, литературных описаний российских архетипов, результатов локальных исследований). В середине 1990-х гг. по методике Хофстеда исследование провел А. Наумов [Наумов, 1996]. Примерно в то же время Россия была включена в международный исследовательский проект GLOBE [Грачев, 1999]. И хотя в этих проектах количественные показатели специфики россиян различались, общие выводы были довольно схожи. Так, на основе показателя индивидуализма был сделан вывод, что Россия — страна с явно выраженным коллективистским уклоном<sup>17</sup>. А крайне высокое значение показателя “дистанции по отношению к власти”, согласно идее Хофстеда, означает высокую потребность в зависимости, признание неравенства нормой, недоступность начальников. И наконец, третий показатель — “избегание неопределенности” — характеризовал россиян как готовых рисковать и стремящихся к небольшому количеству обязательных правил. Согласимся, что для развития неформальных экономических отношений трудно подобрать лучшую среду.

<sup>17</sup> Показатель индивидуализма (по 100-балльной шкале) составил, согласно Хофстеду, 50 баллов, согласно Наумову — 41, согласно GLOBE — 23 балла. Индекс “дистанции по отношению к власти” у Хофстеда равен 90, у Наумова — 40, а в проекте GLOBE — 77 баллов [Латов, Латова, 2001, с. 34, 36]. Заниженность данного индекса в исследовании А. Наумова связана с тем, что опрашивались нынешние и будущие руководители.

События 1990-х гг. не столько сформировали, сколько усилили ориентацию россиян на участие в неформальной экономике. В этом движении существенны три компоненты. Во-первых, погруженность реформаторов в паутину полукриминальных отношений расширила для рядовых россиян возможности самооправдания собственных нелегальных действий. Во-вторых, падение жизненного уровня обусловило развитие домашней экономики. В-третьих, в условиях коррозии государственного контроля и слабости формальных норм рыночного образца базой деловой активности стали персональные контакты, основанные на личном доверии. Таким образом, не только многовековые традиции, но и события исторического “сегодня” внесли свой вклад в ценностную приемлемость неформальной экономической деятельности.

\* \* \*

Итак, объяснительные схемы, восходящие к природе, православию, российской истории и событиям сегодняшнего дня, по сути, апеллируют к разным уровням ценностного сознания<sup>18</sup>. Видимо, более инерционные в своей природе факторы определяют базовые (и в этом смысле тоже инерционные) пласты ценностной системы. Практически неизменные природно-географические характеристики России и слабо модифицируемые религиозные постулаты формируют устойчивый приоритет саморегулятивного коллективистского выживания перед государственным согласованием индивидуальных и групповых интересов, что проявляется на фоне и за счет игнорирования правовых норм. Более “рукотворный” фактор — история российской государственности — добавляет к ценностной системе установку на дистанцирование интенций и намерений народа и власти. И наконец, рыночная вакханалия 1990-х гг. закрепляет в сознании людей ценностную приемлемость неформальной экономики, сдвигая (не без участия средств массовой информации) демаркационную линию между нормой и отклонением в экономической сфере.

Было бы явным упрощением считать, что миллионы россиян отдают дань неформальной экономике исключительно в силу материальной обусловленности этого выбора. В конце концов, обнищание масс, рост безработицы, неблагоприятная институциональная среда — это всего лишь внешние условия, задающие правила игры. Решение же вступать в эту игру и темперамент игрока задаются более сложной системой факторов, среди которых не последнюю роль играют ценностные установки россиян и степень их адекватности нормам неформальной экономики.

<sup>18</sup> Идея иерархичной структуры ментальности не нова. Наиболее полное выражение такой подход нашел в работе [Мостовая, Скорик, 1995].

## Глава 7

# ПРИРОДА И МЕХАНИЗМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДОВЕРИЯ СЕТЕВОГО ЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Человек в социальных науках изучается в контексте его встроенности в некие общности. И тут возможны две исследовательские стратегии. Можно трактовать поведение индивида как члена некой группы, существующей априори, вне стараний индивида (человек предстает как член организации, представитель профессиональной группы, носитель субкультурных традиций и т.д.). При таком подходе определяется *принадлежность* индивида к той или иной ячейке социальной реальности, существующей как нечто данное, как социальный ландшафт, не зависящий от воли индивида. Человек его не выстраивает, он существует в нем, зачастую слабо рефлексируя сложность социальной топографии. При таком подходе ключом к объяснению поведения индивида становится выявление его социальных координат.

Но есть и другой путь. Речь идет о попытке взглянуть на человека в контексте его *социальных контактов*, формирующих неповторимые контуры *сетевых взаимодействий* (networks approach)<sup>1</sup>. Этот сетевой мир не существует априори, он сознательно выстраивается индивидом, заботливо обустроивается им, поддерживается или, наоборот, разрушается за ненадобностью. Если первый путь отслеживает *диспозицию социальных координат*, то второй посвящен *композиции социальных контактов*. Динамика сетевых контуров связана с ослаблением одних контактов на фоне актуализации других. Непосредственные взаимодействия формируют эгоцентричную сеть индивида (ego-centred networks), которая, будучи обогащенной системой опосредованных контактов, трансформируется в так называемую полную отношенческую сеть (full relational networks). Сеть мобилизует и аккумулирует ресурсы

<sup>1</sup> Анализ сетевых взаимодействий — активно развивающееся направление западной социологии. В последнее время этот подход получает распространение и в России. О специфике исследования сетевых структур см. [Чураков, 2001].

сетевого сообщества, которые через систему личных контактов становятся доступными ее отдельным членам. Соответственно вхождение в сетевой мир означает приобщение к его ресурсному потенциалу. “...Понятие «сетевой капитал» (network capital) включает в себя потенциал и использование с любой целью на основе любых принципов всех видов сетей” [Кайзер, 2000, с. 127]. Другими словами, сетевой капитал связан с доступом к сетевым ресурсам, которые могут быть мобилизованы индивидом или группой в виде совокупности неформальных обязательств, действующих в рамках этих сетей.

Сети не ограничены отдельными секторами экономики, локалами хозяйственных форм или организационных структур. Они взламывают подобные рамки, объединяя представителей разных структур, а точнее их ресурсные возможности. Сетевые взаимодействия пронизывают всю ткань социальной жизни. Мы берем займы “под честное слово” (а кто-то получает под него нешуточные кредиты), “за спасибо” живем на даче у родственников, устраиваемся на работу по рекомендации друзей, пользуемся эмоциональной и информационной поддержкой приятелей, мало при этом задумываясь о масштабах и, главное, значимости этих действий для нормального течения нашей жизни. И чтобы это не прекратилось, мы изо всех сил “блюдем репутацию”, заботимся о своем “реноме”, стремимся быть “на хорошем счету”, храним имидж “хозяина слова”, ибо такие взаимодействия возможны только при наличии особого доверительного отношения к нам. *Сетевой мир — пространство неформальных связей, где не контракт, а доверие скрепляет отношения сторон.* В данной главе мы рассмотрим *доверие* как социальный капитал, впускающий нас в пространство сетевого мира. На чем основано доверие социального окружения? Каковы условия его формирования? Каковы последствия обладания им?

## **Доверие: сущность и видовое разнообразие**

Изучение *доверия* в социальных науках хронологически совпало с развитием теории принятия решения и вероятностных суждений в математике. Определение поведения в условиях неопределенности составило один из интеллектуальных нервов эпохи модерна. За этим стояло усложнение общества, когда “риск превратился в неотъемлемую часть ролевых ожиданий после того, как трансформация социальных ролей и возникновение ролевой сегментации поло

жили безусловный предел системно определенным ожиданиям ролевого поведения. По мере возрастания ролевой сегментации и усложнения ролей возросла и вероятность появления обусловленных системной дифференциацией «мертоновских диссонансов» между различными аспектами ролевого поведения личности” [Селигмен, 2002, с. 197]. То есть доверие возникло как реакция на рост неопределенности, как способ противостояния рискам усложненной социальной системы.

Что же такое доверие? Польский социолог П. Штомпка дает простое, наиболее общее и емкое определение: “доверие — это пари относительно будущего возможного поведения других” [Sztompka, 1999, р. 25]. Доверие противопоставлено надежде как пассивному, рационально необоснованному чувству, а также вере как апелляции к трансцендентной сущности. Доверять — означает не просто надеяться на лучшее, а иметь для оптимизма рациональное обоснование, касающееся поведения другого человека. Для иллюстрации функциональной значимости доверия часто прибегают к игровой ситуации, смоделированной математиком А. Таккером. Парадоксальность игры состоит в том, что попытки игроков основывать свою стратегию на рациональном расчете никогда не дают оптимального результата. Оптимальный результат достижим лишь в том случае, если, умудренные опытом предыдущих попыток, игроки выберут “нерациональную” стратегию и, рискуя проиграть, научатся доверять друг другу.

Подчеркнем, что социальные науки не рассматривают “доверие вообще”. Корректно говорить о множестве видов доверия, различающихся условиями формирования и социальной сущностью. В нескольких словах обрисуем видовое разнообразие этого понятия.

Возможно *межличностное* доверие, которое является предпосылкой формирования малых групп. Такое доверие складывается в ходе непосредственного общения и распространяется только на узкий круг знакомых, т.е. является побочным продуктом дружбы и приятельства. Помимо него существует *деперсонализированное* (или институциональное) доверие, которое складывается в результате функциональной взаимозависимости и разделения труда<sup>2</sup>. В этом случае доверяют человеку

<sup>2</sup> По мнению А. Олейника, соотношение уровней межличностного и институционального доверия, понимаемого им как доверие к представителям легальной власти, определяет пропорции публичных и частных способов регулирования общественных взаимодействий. Оптимальное состояние — высокий уровень обоих видов доверия. Промежуточный вариант — сочетание высокого межличностного доверия и низкого институционального, и наоборот. Худший вариант — низкий уровень обоих видов доверия, что влечет угрозу целостности общества (Олейник, 2001, с. 46).

не как личности, а как представителю социального института, сертифицирующего полномочия своих представителей. Например, мы доверяем врачу, поскольку его диплом служит маркером профессиональной состоятельности, и доверяем в той мере, в какой имеем представление о функционировании института здравоохранения и механизмах контроля, встроенных в него. Различие между этими видами доверия можно найти у Ф. Тенниса в его учении о *Gemeinschaft* и *Gesellschaft*, а также в противопоставлении Э. Дюркгеймом механической и органической солидарностей. Существует также *обобщенное доверие*. Это понятие ввел в научный оборот Э. Гидденс для обозначения своеобразного защитного кокона в виде системы релевантностей, что позволяет индивиду строить картину мира в условиях принципиальной неполноты информации. В соответствии с контурами обобщенного доверия события делятся на существенные и несущественные, а несоответствующие этой картине события отбрасываются как недостоверные<sup>3</sup>.

Существуют иные классификационные схемы. Так, согласно П. Штомпке, виды доверия различаются по типу возникающих обязательств [Sztompka, 1999, p. 27—29]:

- предварительное доверие (*anticipatory trust*), в основе которого лежит предположение, что контрагент не причинит нам вред, поскольку это противоречит его стратегическим интересам. Например, доверие к фирме как долговременной рыночной структуре;
- ответное доверие (*responsive trust*), возникающее как побочный продукт функциональной сделки. Например, мы доверяем сторожу, что накладывает на него обязательства быть не вообще смелым, а только тогда, когда будут грабить наш дом;
- побудительное доверие (*evocative trust*), которое провоцируется собственными действиями индивида. Например, мать позволяет дочери поздно возвращаться домой в надежде на то, что та будет доверять ей как понимающей матери.

В данной главе речь пойдет о принципиально ином виде доверия, а именно о доверии, возникающем в сетевых структурах. Назовем его *сетевым доверием*. Синонимом, менее ласкающим слух, но, возможно, более точно отражающим сущность явления, является термин “вынужденное доверие” (*enforceable trust*) [Portes, Sensenbrenner, 1993]. Это необычное название восходит к тому обстоятельству, что *сетевой мир вырабатывает и поддерживает механизмы, способные вынудить индивида*

<sup>3</sup> Исследование обобщенного доверия на примере инвестиционных стратегий вкладчиков АО “МММ” см. (Кузина, 1999).

*соблюдать правила сетевого взаимодействия.* И только в силу наличия механизма принуждения, заложенного в структуре сетевого членства, становятся возможными сетевые контакты, позволяющие на неформальной основе перекачивать серьезные объемы самых разных ресурсов, от информационных до финансовых. В основе неформальных сетевых контактов лежит не вера в индивидуальную честность и порядочность, а способность сетевого мира *вынудить* индивида соблюдать условия сделок. Иногда используют термин “обусловленное доверие”, подчеркивая, что доверие к индивиду *обусловлено* его членством в группе, а не личностными добродетелями. Различные термины обозначают единую сущность. Речь идет о доверии, существующем в рамках сетей в силу их способности контролировать поведение своих членов и принуждать к исполнению групповых норм поведения. Наша *цель* — определить природу сетевого доверия, механизмы его возникновения, а также положительные эффекты и негативные издержки обладания им.

## Природа сетевого доверия

Начнем с того, что рыночные субъекты никогда и ни при каких обстоятельствах не обладают всей полнотой информации. Это порождает поле рисков. Правда, риски можно существенно уменьшить, но для этого потребуются сбор дополнительной информации, построение страхующих вариантов и пр. Все это в конечном счете значительно увеличит транзакционные издержки, замедлит бизнес-процесс, усложнит организационные схемы. Чтобы этого не допустить, многое приходится принимать на веру. В том числе поведение партнеров. В этой ситуации едва ли не самым большим благом становится предсказуемость их поведения, некие гарантии на этот счет. Такие гарантии не могут исходить собственно от индивида: слишком поверхностно знакомство рыночных контрагентов и слишком велика цена игры, чтобы строить взаимодействие на шатком базисе личностных характеристик. Предсказуемость возможна только в случае, если такого рода гарантии предоставляет не индивид, а группа, сообщество, сетевой мир, к которым он принадлежит. По сути, доверяют не индивиду, а тому окружению, которое сумеет *вынудить* индивида соблюсти обязательства сделки. И доверяют в той мере, в какой сетевой мир доказал свою способность поддерживать жесткие нормы внутригруппового поведения. Отсюда и название — *сетевое доверие*, ибо оно обусловлено

принадлежностью рыночного субъекта к сетевой структуре, санкционирующей поведение своих членов. Такое доверие существует во внутригрупповых транзакциях как результат механизма принуждения, побуждающего членов группы соблюдать определенные нормы.

Важную роль в этой связи сыграли работы М. Вебера о формальной и субстантивной рациональностях [Weber, 1978, p. 85—86]. Формальная рациональность основана на универсалистских нормах и определяет рынок как систему, где каждый может взаимодействовать с каждым на совершенно равных условиях. Другими словами, формальная рациональность сводима к совокупности стандартных способов калькуляции. Субстантивная рациональность, наоборот, подчеркивает значение партикуляристских обязательств, создающих систему неравно распределенных шансов рыночного взаимодействия. Соответственно субстантивная рациональность укоренена в ориентации на конечные ценности<sup>4</sup>. Понятие субстантивной рациональности тесно связано с сетевым доверием. Деловые контакты наиболее вероятны с теми, чья воля подчинена нормам сетевого сообщества, культивирующего предсказуемые поведенческие реакции.

Классическим проявлением сетевого доверия является этническое предпринимательство, где доверие внутри этнической группы запускает сложные цепи неформальных кредитов и услуг. Но держится это доверие, главным образом, на уверенности, что диаспора способна призвать должника к ответу. Или, например, особая лояльность к выходцу “из хорошей семьи” основана не столько на ожиданиях наследственного благородства, сколько на вере в возможность этой семьи контролировать поведение своих членов. Не менее показательна и честность селян, странным образом улетучивающаяся при их переезде в город. В этом нет мистики, просто социальный контроль деревенского сообщества несопоставимо сильнее, нежели в городе. В мире бизнеса сетевой контроль держится на системе рекомендаций, без которых вхождение в сеть невозможно. Если человек обманывает партнера, то проблемы имеют все те, кого он рекомендовал, а также рекомендующие его. Естественно, что с их стороны будет исходить самый заинтересованный контроль за его партнерской честностью. По каналам личных контактов распространяются сигналы о помощи и разнообразные ресурсы. Но по этим же каналам приходит неотвратимая расплата за нарушение неписаных правил сетевого мира.

Презумпция доверия к членам своей сети, ожидание повышенной надежности таких контактов определяют их предпочтительность как субъектов рыночного взаимодействия. Это формирует желание индивида

<sup>4</sup> О веберовском понимании рациональности см. [Гайденко, Давыдов, 1991].

“быть на хорошем счету” в определенном сообществе. Ради этого индивид подчиняет себя его воле, получая взамен анонимное доверие на основании группового членства. Важно подчеркнуть, что сетевое доверие не ограничивается кругом лично знакомых людей, а распространяется на всю систему опосредованных контактов, формирующих социальную сеть. Такое доверие является производной от способности сообщества поддерживать устойчивую систему поощрений и санкций по отношению к своим членам. Отклонения от предписанного поведения наказываются, тогда как соответствие — поощряется доступом к ресурсам, которые курсируют в рамках сетевого мира. То есть не моральный императив, а система поощрений и санкций вынуждает членов группы следовать определенным нормам. Не случайно Дж. Коулман, наиболее яркий представитель социологии рационального выбора, пытающийся использовать экономические принципы рационального поведения в анализе социальных систем, заинтересовался проблемой доверия. Приводя пример с торговцами алмазами, которые без всяких формальностей передают друг другу камни на экспертизу, Коулман в качестве важнейшего условия подобных отношений отмечает, что “данное торговое сообщество обычно очень замкнутое как по частоте сделок, так и по этническим и семейным связям. Тесные связи, развитые благодаря семейным узам, сообществу и религии, создают уверенность, необходимую для упрощения транзакций на рынке. Если какой-либо член сообщества заменит, украдет или даже присвоит камень на время, то он утратит семейные, религиозные и общественные связи” [Коулман, 2001, с. 124]. Тем самым делается акцент на рациональной обусловленности партнерской честности и эгоистичной мотивации следовать нормам сообщества, что снискало Дж. Коулману славу чуть ли не единственного социолога, признаваемого экономистами.

При этом и поощрения, и санкции внутри сетевой структуры, как правило, носят нематериальный характер, однако имеют вполне материальные последствия. Инструментальная ценность сетевого доверия как формы социального капитала сводится к возможности приобщиться к ресурсам группы, будь то финансовые, материально-вещественные, трудовые или информационные ресурсы. Классическим примером использования сетевого доверия является внутриэтническое неформальное кредитование, составляющее конкуренцию формализованным институтам финансового рынка. Успех системы подтверждает почти стопроцентный возврат кредитов. Это связано с тем, что кредит дают не под финансовое обоснование платежеспособности, а под репутацию клиента, и, что немаловажно, работает система жестких санкций против возможных невозвратов. Суть санкций — остракизм этнических

деловых кругов, вне которых иммигрант не имеет шансов на предпринимательский успех, тогда как работа в найме за пределами этнического сообщества малоперспективна<sup>5</sup>. В результате возможна ситуация, когда довольно крупные кредиты даются под “честное слово”. Еще раз подчеркнем, что “честное слово” подкреплено системой принуждения его соблюдения.

Поучительна история с кубинцами в Майами. С середины 1960-х гг. им стали выдаваться небольшие кредиты на организацию собственного бизнеса под репутацию получателя. Не случайно эти кредиты называли “характерными”, тем самым подчеркивая, что получение кредита завязано на характер заемщика, на прозрачность его социальных контактов. Эта система была свернута в 1973 г., когда революционные события на Кубе вызвали массовый приток кубинцев, репутация которых была либо сомнительна, либо неизвестна. Никакие формальные процедуры не могли убедить банкиров давать кредиты кубинским мигрантам, тогда как до этого подобные кредиты под “честное слово” были массовым явлением [Portes, Stepick, 1993].

Впрочем, за подобными примерами не надо ходить так далеко. Легендарное “честное слово” российского купечества в немалой степени держалось на остракизме деловых кругов по отношению к недобросовестным партнерам. Плотная сетевая структура отечественных торгов делала невозможным продолжение бизнеса в статусе аутсайдера. В современной России партнерская необязательность восходит к множественности слабо пересекающихся деловых сетей, их изолированности и слабой взаимозависимости, что делает реальной сетевую миграцию безответственных бизнесменов. Возможность легкой смены сетевой идентичности приводит к тому, что выигрыш от нарушения групповых норм субъективно оценивается выше, чем издержки вхождения в новые сети. Не репрессии, а процесс сращивания сетей, преодоления их мозаичности и разобоченности создает основу возвращения к прежним традициям.

Сетевые взаимодействия в современной России крайне распространены. Это связано с тем, что официальные социальные институты стали менее надежными, и появились новые возможности, связанные с повышенным риском. Роль сетевых взаимодействий как механизма снижения риска повышается при нестабильном экономическом положении.

<sup>5</sup> Примером развитого этнического предпринимательства с опорой на неформальное кредитование может служить сообщество доминиканских иммигрантов в США, “прокачивающее” по своим каналам значительные финансовые ресурсы [Portes, Guarnizo, 1991].

В этих условиях сети трансформируются в современные структуры стратегического взаимодействия, позволяющие сделать рыночные транзакции менее громоздкими и более дешевыми.

Показательно широкое распространение в современной кадровой политике системы рекомендаций. С формальной точки зрения они призваны удостоверить профессионализм работника, фактически же они являются подтверждением наличия у кандидата знакомых, готовых отвечать своей репутацией за действия работника. Важно не столько содержание рекомендации, сколько личность (должность) того, кто ее дает. В этой ситуации рекомендация является маркером сетевой принадлежности кандидата. В российской кадровой политике явно доминируют не дипломы и сертификаты, а косвенные доказательства профессиональной состоятельности в виде послужного списка и круга личных контактов. Такая ситуация означает стремление фирмы получить не просто работника, а работника, обладающего специфическим капиталом в виде личных знакомств, деловых контактов и неформальных связей, наработанных на прежних позициях. Социальный капитал сетевой природы все более определяет шансы трудоустройства.

От чего зависит, установится ли в рамках сетевого сообщества система вынужденного доверия? Другими словами, при каких условиях эта форма социального капитала имеет шанс на развитие?

## **Условия формирования сетевого доверия**

Важнейшим условием возникновения в группе сетевого доверия является *замкнутость контактов ее членов*. Это связано с тем, что эффективность коллективных санкций сводится к способности группы отслеживать, контролировать поведение своих членов, выявлять формы и степень отклоняющегося поведения, информировать членов группы о последствиях. Эту идею довольно категорично выразил Дж. Коулман: “Репутация не может возникать в открытой структуре, не могут применяться коллективные санкции, гарантирующие надежность” [Коулман, 2001, с. 131]. Под “замкнутостью социальных организаций” Дж. Коулман понимал фактически то же, что М. Грановетгер под “сильными связями”, а именно ситуацию, когда общение субъекта с контрагентами дополняется контактами последних между собой. Графически это выражается в замкнутости контуров социальных

связей<sup>6</sup>. Только в этой ситуации может курсировать информация о неблагоприятном поведении индивида, что влечет его исключение из сетевого сообщества с соответствующей утратой доступа к сетевым ресурсам. Замкнутость контактов делает возможным объединение ресурсов против оппортунистического поведения.

В этом смысле значительную роль играет *система внутригруппового оповещения*, будь то партийные собрания, религиозные бюллетени, бандитские сходки, предпринимательские ярмарки или этнические массмедиа. Средства коммуникации внутри сообщества становятся действенным средством социального контроля. Такую роль могут выполнять ритуальные встречи единоверцев, выезды партийных боссов на охоту, выпуск этнических газет и телепрограмм и прочие мероприятия, дающие возможность утверждать единую внутригрупповую систему ценностей и оповещать о случаях нарушения предписанных норм и последующих за этим санкциях.

Поскольку соответствие нормам сообщества осуществляется исходя не из моральных, а вполне прагматических соображений, то вероятность возникновения сетевого доверия зависит от того, *в какой мере данное сообщество является единственным (или одним из немногих) источником благ, получаемых его членами*. Если индивид может получить доступ к ресурсам, необходимым для социального утверждения или предпринимательского старта, из “внешнего мира”, т.е. за счет формально предписанных процедур институционально-правовой среды, то значимость сети неформальных контактов как источника ресурсов ослабевает. Например, если предприниматель может работать с опорой на закон, то роль сетевых структур, включающих представителей властных и силовых структур, снижается. И наоборот, когда внешняя среда блокирует все шансы на успех, ожидание помощи со стороны “своих” резко возрастает; соответственно возрастает и готовность подчиняться нормам сети как платы за доступ к ее ресурсам. Именно поэтому сетевая сплоченность предполагает возвращение претензий к социальному окружению. Так, упования на некомфортность институциональной

<sup>6</sup> Важность замкнутости социальных контуров Дж. Коулман иллюстрирует на примере “межпоколенческой замкнутости”, когда родители детей, посещающих один класс, знакомы между собой. В такой ситуации “родители могут обсуждать поведение своих детей и приходиться к согласию относительно норм поведения и санкций. ...Таким образом, существование межпоколенческой замкнутости обеспечивает количество социального капитала, доступного каждому родителю в воспитании своих детей” [Коулман, 2001, с. 130].

среды российского бизнеса служит одновременно основой, стимулом и оправданием сетевого конструирования, когда в единую сеть входят предприниматель, чиновник, политик, бандит и милиционер.

Таким образом, вынужденное доверие внутри сетевой коммуникации (этническое сообщество, религиозная община, криминальная группировка, клан, партия, творческий коллектив и т.д.) зависит от того, в какой мере социальное окружение создает *ресурсный дефицит* для ее членов. Вместе с тем благоприятные возможности, предоставляемые внешней средой для социального утверждения и экономического успеха, размывают внутригрупповые нормы, подрывая готовность индивида подчиняться правилам замкнутого сообщества.

Не менее важную роль играет *ресурсная обеспеченность* сообщества. Уникальность и масштабность его ресурсов повышает привлекательность группового членства. Наоборот, низкий ресурсный потенциал сети элиминирует сетевое притяжение. Так, коммунистическая партия в годы российской перестройки потеряла львиную долю своих членов не в силу развенчания идей коммунизма или разочарования ходом истории. Выход из партии начался по мере сокращения ее значимости как ресурса в построении карьеры, ослабления ее роли в восходящей вертикальной мобильности индивида. Эту же логику демонстрирует и российское чиновничество, теряющее внутригрупповой корпоративизм по мере утраты привилегий. При этом можно наблюдать пример высочайшей групповой сплоченности партий, властных и силовых группировок, которые на волне публичного реформирования общества сумели сохранить и приумножить свои ресурсные возможности. Не менее показательный пример — этнические сообщества. Лишь те из них удерживают своих членов в орбите национальной культуры, традиций и этнического бизнеса, которые способны предложить ресурсы социального восхождения. Только экономически благополучное и политически состоятельное этническое сообщество может успешно конкурировать с возможностями, предоставляемыми внешней средой. Таким образом, помимо внешних проблем, создающих ресурсный дефицит, не менее важен ресурсный потенциал сети. Их счастливое сочетание создает весомые стимулы для подчинения нормам сетевого мира<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Классический пример: выходцы с Гаити в США. Их ресурсный потенциал был столь низок, что при всех усилиях старшего поколения молодежь утратила связь с этническими корнями и влилась в мейнстрим американской культуры, пополнив социальный анклав общества [Miller, 1984].

Отсюда следует вывод: чем теснее контакты членов сети, чем более развиты внутригрупповые средства коммуникации, чем больше способность сообщества предоставлять уникальные ресурсы своим членам, тем выше шансы формирования доверия в рамках таких сетей.

## **Социальные издержки обладания сетевым доверием**

Как было показано выше, алгоритм “нарабатывания” сетевого доверия сводится к подчинению индивида нормам сообщества. Таким образом, доверие как социальный капитал — это не только *социальная поддержка* в виде разнообразных коммуникативных и деловых сетей, но и *социальное принуждение* как своеобразная плата за данный ресурс. Рассмотрим социальные издержки обладания сетевым доверием.

Первой формой негативного эффекта является *обязательность взаимопомощи* участников сети, что крайне обременительно для тех, кто находится в состоянии устойчивого успеха. “Удача одного является шансом для всех” — вот принцип сетевого взаимодействия. Это обстоятельство создает определенный антистимул для вхождения в сетевой мир. Многочисленные примеры, когда успешные участники сетей опутаны просьбами и ожиданиями помощи со стороны менее успешных. Постоянное “донорство” по отношению к “бедным родственникам” становится тяжким бременем. “Поделенный успех” гасит стимул для наиболее успешных. Группа контролирует своих членов и регулирует потоки взаимопомощи, ставя наиболее состоятельных членов сетевого взаимодействия перед выбором — превратиться в благотворительную организацию или порвать с группой. Как правило, речь идет не о выходе из сетевого мира, а о смене сетевой идентичности<sup>8</sup>.

В более общем виде эта проблема получила название “дилеммы торговцев”, поскольку именно торговля явилась первым видом деятельности,

<sup>8</sup> Было замечено, что в Эквадоре успешные бизнесмены, как правило, являются протестантами (“евангелистами”, как они себя называют), тогда как большая часть населения — католики. Но дело совсем не в предпринимательском духе протестантизма или долгом богоискательстве. Просто евангелисты являются чужаками среди соплеменников, что освобождает их от следования нормам этнической взаимопомощи и создает основу формирования предпринимательских сетей (Portes, Sensenbrenner, 1993, p. 1339).

ставящим индивида перед неизбежностью выбора между финансовым и социальным капиталом. Для приумножения финансов надо было наживаться на своих же соплеменниках. Нарастание финансового капитала требовало поступиться нормами сообщества, отделиться от социально сковывающей морали большинства. Маргинальность торговцев — не столько следствие этой ситуации, сколько сознательно выбранная стратегия, защищающая их от претензий социального окружения и открывающая возможности создания альтернативной морали в рамках предпринимательской среды. Выбор в пользу финансового капитала был оплачен утратой социального капитала прежней сетевой идентичности. Но этот же процесс обусловил формирование новых сетей с иными критериями оценки поступков и, следовательно, открывал возможности “нарабатывания” социального капитала новой сетевой природы. Другими словами, “...чтобы уйти от противоречия между требованием получать прибыль и выполнять социальные обязанности, торговцы нуждаются в социальной и культурной дистанции по отношению к своим клиентам, и одновременно в солидарности в своей среде” [Эверс, Шрадер, 2000, с. 46]. Итак, при определенных условиях пребывание в сети становится крайне обременительным ввиду обязательности сетевой взаимопомощи. Это обстоятельство становится главным фактором сетевой миграции<sup>9</sup>.

Вторая ипостась социальных издержек — *ограничения личной свободы*. Еще в работах Г. Зиммеля была поставлена проблема соотношения индивидуальной свободы и групповой идентичности. Вынужденное доверие создает возможности привилегированного доступа к дефицитным ресурсам, но неизбежной платой зачастую являются ограничение личной свободы индивида и жесткие санкции против любых попыток принять иные поведенческие образцы, ассимилироваться с внегрупповой средой. Нетерпимость к альтернативной культуре, к иному знаково-символьному пространству, неприятие социального многообразия — все это, осознанно или нет, служит подтверждением верности “своей” сети.

<sup>9</sup> Сеть, пребывание в которой обременительно, перестает быть притягательной. Так, вьетнамские бизнесмены в Калифорнии особо страдают от “предложения” охранных услуг со стороны бывших вьетнамских военных и полицейских. По большому счету, речь идет о желании этнических структур взять под “опеку” этнический бизнес с соответствующим дележом прибыли. В результате некоторые наиболее успешные предприниматели обрывают связи с этническим сообществом, не берут на работу соотечественников, американизируют свое имя. Причина заключается не столько в желании ассимилироваться, сколько в стремлении дистанцироваться от мафиозных этнических структур посредством выхода из этнической сети [Chea, 1985].

Это особенно заметно на примере этнического предпринимательства, поддержка в рамках которого оплачена *дозированной восприимчивостью к внешней культуре*. Поскольку очагами сосредоточения иммигрантов являются, как правило, мегаполисы, то самобытные этнические культуры формируют что-то вроде осадного лагеря внутри чуждого им города<sup>10</sup>. Выражение “город в городе” подчеркивает невидимые демаркационные линии, ограждающие мир мигрантов от натиска культуры мегаполисов. Выпускаемые на языке мигрантов газеты и журналы, радио- и телепередачи, смягчая дефицит общения, создают препятствие соприкосновению мигрантов с культурой принимающей стороны. Отпадает необходимость изучать язык, образцы поведения новой культуры, так как “город в городе” предлагает привычные потребительские и коммуникативные практики.

Впрочем, не только этническое предпринимательство демонстрирует ограниченность личной свободы как платы за доверие “своих”. Межпартийные баталии, помимо верности идеалам (допустим и такой вариант), демонстрируют неприятие иной точки зрения как платы за ресурсы партийного членства. Агрессивность к “меньшинствам” разного толка подтверждает принадлежность к “большинству” с соответствующим правом пользоваться его преимуществами. Религиозное доктринерство обещает вечную жизнь (самый дефицитный ресурс) как награду за ожесточенное неприятие иных религиозных догм. Клановые нормы опротестовывают разумность других поведенческих образцов. Творческие сообщества подчеркивают оригинальность самовыражения, а научные направления — уникальность аналитических подходов как доказательство преимущества “своих” способов познания или самореализации. Неприятие “иного” становится формой подтверждения причастности к “своим”, залогом доверия сетевого мира. Свобода протеста вытесняет свободу смирения как права “быть с миром”, поскольку протест — это всегда право “быть со своими”.

Третья форма негативных издержек сетевой включенности — *неверие в собственные силы*. Сообщество поддерживает успех, но пока он не становится чрезмерным, т.е. способным зародить сомнение в бессилии человека, лишено групповой поддержки. Жесткий внутrigрупповой контроль обеспечивает социальную регламентацию масштабов

<sup>10</sup> Так, сбжавшие от режима Ф. Кастро кубинцы оказались в США в ситуации не менее жесткого контроля, но теперь со стороны этнического сообщества, не допускающего коррозии своих норм [Didion, 1987].

бизнес-деятельности и карьерного темпа. Сети исключают сильные вариации, возводя усредненность состояний в общегрупповой принцип. Не в этом ли причина неприятия “белых воронов”, не встроенных в привычные сетевые орбиты? Заметим, неприятие тем отчетливее и озлобленнее, чем успешнее оказывается их самодостаточность. Советские беспартийные академики были столь же возмутительны, как ныне “не дающие” предприниматели и “не берущие” чиновники. “Несанкционированный” успех приравнивается к посягательству на целесообразность сети, ибо успех одиночки девальвирует значимость сетевой поддержки. Самодостаточность как психологическая установка расшатывает групповые нормы. Поэтому группа в целях самосохранения культивирует веру в бессилие одиночки.

Характерен пример китайских кварталов в США (Chinatowns) с их налаженной системой поддержки этнического предпринимательства. Это и ротационное кредитование, и дешевая рабочая сила, и мафиозная силовая поддержка, и система подкупа правительства, и т.д. Однако “отцы” кланов требуют полной осведомленности о делах бизнеса, устанавливая пределы его развития [Nee, Nee, 1973]. В этом смысле частный бизнес является не совсем частным. Нарушение консервативных традиций и приобщение к индивидуалистским нормам американского общества караются довольно серьезно, вплоть до физических расправ.

Четвертый аспект платы за обладание сетевыми ресурсами — *уравнительное давление при восходящей мобильности*. Речь идет о стремлении сетей, пронизывающих депривированные слои населения, заблокировать восходящую мобильность своих членов. В основе этого явления лежат опасения, что прервется связь поколений, если отцы и дети будут принадлежать разным этажам стратифицированного общества. Подобная установка, например, прочитывается в отношении чукчей к школьному образованию. Добровольная самоизоляция, консервация неудач становится способом поддержания сетевой целостности. Подчеркнем, что ограничения на восходящую мобильность демонстрируют именно те группы, которые осознают свое положение как ущемленное. Интерпретация социального окружения как “враждебного” в делах и “чуждого” в помыслах служит основой сетевой сплоченности. Не в этом ли причина остракизма дореформенных интеллигентов по отношению к “ходакам во власть”, оборотной стороной чего было самолюбование в ситуации “противостояния власти”? Заметим, сейчас этого нет и в помине. Реформы открыли шлюзы для массовой (а не единичной, как прежде) миграции интеллигенции во власть и бизнес,

создав возможности для конвертации интеллекта в политический или финансовый капитал. Переопределение рыночных шансов изменило стратификационную диспозицию. Как следствие, восходящая вертикальная мобильность перестала вызывать былые эмоции.

Если сеть в силах предоставить своим членам значительные ресурсные возможности, то желающих покинуть ее и пробиваться в одиночку найдется немного. Если же сеть объединяет стоящих внизу социальной лестницы, то главным средством ее самосохранения является остракизм против тех, кто ищет ресурсы успеха на стороне. Скажем, группа пуэрториканцев в Бронксе — пример социального анклава, а группа испанцев в Майами — финансово состоятельна и политически влиятельна. В связи с этим переход на английский язык их представителей имеет прямо противоположное социально-экономическое значение. В жизни пуэрториканца это означает сигнал личного старта на успех в отрыве от группы, в жизни испанца — исключение из сетей, обеспечивающих привилегированный доступ к ресурсам. Использование же испанского языка для подтверждения группового членства означает в первом случае смирение с положением социального дна, во втором — приверженность группе как залог успеха [Portes, Sensenbrenner, 1993, p. 1343].

Говоря об издержках сетевого членства, надо добавить, что сетевые взаимодействия можно разделить на симметричные и асимметричные. К первым относятся связи, основанные на реципрокности. Эти связи укрепляются и становятся более надежными благодаря дружбе и родству. С разной степенью эквивалентности по этим сетям курсируют трудовые, финансовые, материально-вещественные, информационные и эмоциональные ресурсы. Под асимметричными связями понимаются отношения типа патрон — клиент, скрепляемые преданностью и подношениями, что делает их более предсказуемыми по сравнению со случайным взяточничеством. Тип сетевого взаимодействия — симметричный или асимметричный — конкретизирует механику социального принуждения, а также форму и размер платы за привилегированный доступ к сетевым ресурсам. Тем самым конструируется неповторимое разнообразие издержек сетевого членства.

Итак, сетевой мир не предполагает формальных контрактов, но из этого не следует, что он безрассудно доверчив. Безусловно, доверие там играет ключевую роль. Но это доверие особого рода — вынужденное доверие, основанное на мощной системе подстраховки в виде механизма группового принуждения. И это не бесплатный мир. За принадлежность сетям надо платить. Плата на уровне взаимных услуг представляет

собой лишь видимые, и, возможно, не самые значимые издержки группового членства. Косвенной платой является соответствие групповым нормам, подчинение неписаным правилам групповой морали. На наш взгляд, именно доверие сетевых орбит определяет успех неформальной экономики в условиях возросшего риска и неопределенности формального рынка, а также распространенность и интенсивность неформальных взаимодействий на фоне слабой востребованности существующих формальных процедур и правил. Собственно поэтому последние не опротестовываются даже в случае их абсурдности. Ведь сетевой мир предлагает альтернативный механизм ресурсной обеспеченности, подменяя контрактное право системой сетевого доверия.

## Глава 8

# СОЛИДАРНОСТЬ УЧАСТНИКОВ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Неформальная экономика является неотъемлемым элементом российской реальности. С этим соглашаются практически все. Так же как и с тем, что изучение неформальной экономики — задача непростая, но актуальная. Споры начинаются, когда дело доходит до реального исследования. Приземленная “экономичность” темы зачастую рассматривается как аргумент для добровольного отказа от широкого спектра аналитических схем и категорий, укорененных в социологии. Благоговейный трепет перед завоеваниями “чистой социологии” ведет к искусственной зауженности исследовательских подходов при анализе экономических проблем. Среди таких невостребованных теоретических понятий находится и *солидарность*. Между тем рассмотрение взаимосвязей участников неформальной экономики в контексте солидаристских отношений могло бы дать новое понимание особенностей развития этого сектора.

Мы предлагаем рассмотреть солидарность в среде мигрантов и предпринимателей, теневые практики которых составляют значительный сегмент российской неформальной экономики. Начнем этот разговор с анализа того, что же собой представляет феномен групповой солидарности и каковы условия его формирования.

### Групповая солидарность: сущность, условия формирования

Понятие “солидарность” все чаще используется обществоведами различных направлений. Причины этого довольно очевидны: множественность разрывов социальной ткани обусловила поиск

основ ее регенерации. Впечатляет многообразие проявлений солидарности в системе социальных взаимодействий: от эмоциональной поддержки смирившихся до протестной активности борющихся.

Прежде всего ответим на ряд вопросов о *природе* этого феномена. При каких условиях возникает групповая солидарность? Чем определяется солидаристский потенциал группы? Каковы материальные и нематериальные факторы формирования солидарности? Ответы на эти вопросы задают методологические рамки изучения солидаристской практики участников неформальной экономики.

Очевидна связь солидарности и социальной идентичности как самоотождествления личности с некой общностью. Индивид, “затерянный” в сложной структуре социальных диспозиций, испытывает затруднения в определении мира “своих”<sup>1</sup>. Без осознания своей принадлежности к четко очерченной группе (в представлении индивида, а не институциональной конвенции общества) нет ни апелляции к ресурсу солидарности, ни готовности к солидаристским действиям. Убежденность в “себеподобии” тех, кто объединен понятием “мы”, представляет собой основу любой солидаристской практики. Однако из этого не следует, что понятия *идентичность* и *солидарность* тождественны. Вне идентичности солидарность не возникает, но сама по себе идентичность не является гарантией солидарности между членами идентификационной группы. Идентичность — процесс выделения себя из мира *других, иных, чужих, многих*, но вовсе не обязательно участников конфликтных отношений. Солидарность же базируется на дуализме “мы” и “они”, рассматриваемых во взаимном конфликте<sup>2</sup>. Или, как писал Э. Бауман: “Две противоположные группы размещаются на моей мысленной карте мира на разных полюсах антагонистических отношений; этот *антагонизм* делает обе группы «реальными» для меня, а также удостоверяет их внутреннюю согласованность, которую я у них предполагаю” [Бауман, 1996, с. 47].

Шансы возникновения внутригрупповой солидарности резко возрастают в ситуации реальных или потенциальных *неблагоприятных обстоятельств*, в которых оказалась или может оказаться группа. Оговорка

<sup>1</sup> Поданным Фонда “Общественное мнение” (1500 респондентов), 22% опрошенных не смогли или не захотели продолжить предложение “Такие же люди, как я, это...”, с помощью которого изучалась “самотипизация” респондентов, что справедливо трактуется как кризис идентичности [Климова, 2000, с. 53].

<sup>2</sup> Применительно к современной России “на уровне обыденной жизни грань разделения на «своих» и «не своих» проходит по критерию бедности и богатства, неспособности как-то влиять на государственные дела в сравнении с политико-экономической элитой, устанавливающей свои «правила игры» в обществе и государстве” [Ядов, 2002, с. 90—91].

про потенциальное ухудшение весьма важна: группа может консолидироваться на основе *угрозы* своему благополучию, а не ее исполнения. Если действия социального окружения, какую бы природу они не имели (социальную, политическую, экономическую и т.д.), оцениваются в терминах возможного или реального ухудшения положения группы, то возникающее ситуативное родство создает возможность солидаристского поведения<sup>3</sup>.

Однако ущербное положение или угроза благополучию социальных групп не означает автоматической солидарности их членов. Важно *осознание общих оснований* своих реальных или мнимых несчастий. Солидарность возникает между людьми, чьи несчастья имеют единую природу, точнее, осознаются ими как таковые. Придание социальному дискомфорту статуса социальной проблемы является результатом определенного направления общественного дискурса. Сам факт артикуляции проблемы в терминах не индивидуального бедствия, а группового неблагополучия придает жизненной ситуации статус социальной проблемы, что немислимо без *публичных деклараций* ее причин и способов разрешения.

Претензии к социальному устройству открывают дорогу к *поиску “виновных”*, что играет решающую роль в формировании солидаристских установок. “Призыв сомкнуть ряды всегда является призывом ополчиться на врага” [Бауман, 1996, с. 52]. Другими словами, для возникновения солидарности недостаточно наличия социально успешных и социально ущербных. Ключевую роль играет представление, что между успехом одних и несчастьем других существует причинно-следственная связь: одним плохо именно потому, что другим хорошо. Возложение вины ведет к размежеванию мира на “мы” и “они”, что порождает эффект групповой солидарности как ресурса защиты “нас” от “них”. Но поскольку сообщество “нас” является скорее воображаемым, т.е. не скрепленным личными контактами и эмоциональной привязанностью, то необходим “*корпус активистов*” (терминология З. Баумана), навязывающих реальности образ единого, слаженного и гармоничного образования единомышленников<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Например, призывы к солидарности пролетариата апеллировали к его нищете, бесправно, т.е. делали акцент на трагичности его положения. Контр субъект — буржуазия была олицетворением благополучия. Однако борьба рабочего класса, нацеленная на передел отношений собственности и власти, создав потенциальную угрозу для буржуа, сформировала условия для солидарности в их среде.

<sup>4</sup> “Такое навязывание... для того чтобы быть эффективным, нуждается в постоянном, дисциплинированном и обеспеченном ресурсами корпусе активистов (своего рода профессиональных ораторов для сообщества), чья деятельность облекает плотью воображаемое единство интересов и верований” [Бауман, 1996, с. 52].

Таким образом, солидарность возникает из стечения четырех обстоятельств: во-первых, жизненные условия группы осознаются как неблагоприятные; во-вторых, природа несчастий объявляется универсальной для группы; в-третьих, находятся “виновные” в создавшемся тягостном положении; в-четвертых, ситуация облекается определенной риторикой, получает публичную интерпретацию, приобретает устойчивую дискурсивную форму. *Групповая солидарность вырастает не из механической суммы индивидуальных несчастий, а зарождается на базе группового социального неблагополучия, интерпретация которого подчеркивает единую природу трудностей в виде действия “враждебного” окружения.*

Важно подчеркнуть, что солидарность как вид социального капитала не предполагает личный контакт и систему взаимных расчетов между его обладателями. Солидаристская поддержка основана на принципиальной готовности помочь *незнакомцу*, чье положение знакомо по собственному опыту. При этом ответная поддержка ожидается, во-первых, не от конкретного субъекта, а от группы как таковой, во-вторых, не как проявление ответной услуги в рамках системы взаимных расчетов, а как проявление морального императива. *Солидарность — особый тип социального взаимодействия, при котором моральное долженствование переводит ресурс идентичности в плоскость реальных действий и активности.* При этом игнорируются личные симпатии, а на первый план выходят надличностные предпочтения, — поддержка оказывается по принципу “единства социальной крови”, когда плохой “свой” предпочтительнее хорошего “чужого”. В этом смысле *солидарность* как выражение морального долженствования противостоит *сотрудничеству* как калькулируемому балансу интересов<sup>5</sup>. Эту идею можно свести к формуле: ценности группы защищаются даже вопреки индивидуальным интересам ее членов<sup>6</sup>.

История XX в. содержит тому массу примеров, самый яркий из которых — классовая солидарность. Впрочем, не только классовые, но

<sup>5</sup> Здесь надо оговориться, что существуют более широкие трактовки солидарности, вмещающие в себя все виды действий, где стремления сторон совпадают [Сорокин, 1994, с. 23]. В этом случае взаимопомощь, сотрудничество, кооперация являются частными случаями солидарности [Шабанова, 2000, с. 238]. Мы же считаем, что солидарность является особым случаем социального взаимодействия, природа которого лежит в моральном долженствовании помощи “своим”, а не в ситуативном взаимодействии “своих” и “чужих”.

<sup>6</sup> Как заметил Ю. Хабермас, “мир институционально упорядоченных отношений *морализуется*”. В результате “*вопросы морали...* в аспекте обобщаемости интересов... отделяются теперь от *вопросов оценки...* в горизонте индивидуального образа жизни” [Хабермас, 2000, с. 168, с. 171].

и гендерные, поколенческие, профессиональные, этнические, религиозные размежевания общества способны высечь искру солидарности. Размежевание мира на “мы” и “они” — будь то мужчины и женщины, старики-консерваторы и молодые прогрессисты, христиане и язычники, пролетарии и буржуа, коренное население и “пришлые” — это не просто вычленение себя из мира *других* как основа любой социальной ориентировки. Скорее это *способ объяснения неудовлетворенности своих интересов через реализованность интересов контр субъектов социального взаимодействия.*

На наш взгляд, солидарность как вид социального капитала можно обсуждать в трех ипостасях. Первая — солидарность *как феномен сознания* — предполагает анализ дискурсных фреймов, посредством которых социальная практика переводится в плоскость ментальных образов. Вторая — солидарность *как ресурс социального действия*, направленного на трансформацию институциональных возможностей выражения интересов группы. Третья — солидарность *как индикатор субъектности группы*, показывающий степень ее сплоченности и готовности к самопрезентации своих интересов. Очевидно, что все эти формы взаимообусловлены. *Осознание* единства социальных координат находится в тесной связи со становлением группы как *субъекта* социального взаимодействия, способного рефлексировать свои интересы и предпринимать *действия* для их реализации, используя существующие или создавая новые институциональные возможности.

Современная Россия пронизана невидимыми дугами солидарности. Мы не претендуем на создание исчерпывающей карты солидаристской активности. Нас интересуют условия формирования и формы проявления солидарности в неформальной экономике. Поэтому яркие и безусловные примеры групповой солидарности в виде шахтерских забастовок, действий солдатских матерей не входят в орбиту нашего анализа. В данной главе речь пойдет о солидарности в среде мигрантов и предпринимателей. Этот выбор определен тремя обстоятельствами. Во-первых, мигранты и предприниматели составляют значительную долю “человеческого ресурса” неформальной экономики. Во-вторых, обиденное сознание очень часто приписывает им (оправданно или не вполне) солидаристские действия. В-третьих, солидарность этих групп принципиально различается по условиям формирования и формам проявления. Мы покажем роль и место солидарности в стратегиях выживания мигрантов, а также рассмотрим теневой бизнес с точки зрения возможностей формирования солидарности в предпринимательской среде.

## Солидарность мигрантов: миф или реальность?

В научной литературе тема мигрантов прочно связана с темой этнического предпринимательства и этнической адаптации. Стандартным спутником таких сюжетов является коллизия солидарности. Тема выживания иммигрантов погружена в рассуждения о земляках, которые ссужают кредитами, берут на работу, помогают устроиться на новом месте. Речь идет о постепенном включении иммигрантов в предпринимательские сети землячества, в этническую неформальную экономику. Многократно зафиксирована связь между притоком мигрантов и уровнем развития неформальной экономики. Безусловно, и вне миграционных потоков неформальная экономика может успешно развиваться, но в ситуации миграционного бума она получает дополнительные возможности развития<sup>7</sup>.

Эта ситуация со всей отчетливостью проявилась и в современной России. Так, в 2000 г. в ходе опроса мигрантов Москвы, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга и Краснодара<sup>8</sup> выяснилось, что около трети мигрантов имеют нелегальные доходы, а для каждого четвертого мигранта эти доходы являются единственным заработком. Подавляющее большинство таких подработок мигранты осуществляют индивидуально, не регистрируя эту деятельность. Это может быть перепродажа купленных на оптовых рынках товаров, бесконтрактный наем, одноразовые или временные подработки и т.д. В среднем доходы от индивидуальной (нерегистрируемой) занятости составляют 13% суммарного денежного дохода семей мигрантов. В целом 17% мигрантских семей живут исключительно на доход от регистрируемой индивидуальной деятельности<sup>9</sup>. При этом на новом месте жительства мигранты

<sup>7</sup> Подробнее о причинах развития неформальной экономики в зеркале мирового опыта см. [Барсукова, 2000в].

<sup>8</sup> Здесь и далее при анализе проблем мигрантов использованы данные проекта “Совладание в посткоммунистической России: социальные и экономические стратегии андеркласса” при поддержке Института “Открытое общество” (проект № 153/1998). Коллектив проекта: В. Радаев (рук.), Е. Балабанова, М. Бурлуцкая, А. Демин, О. Кузина, Л. Петрова. Опрошено около трехсот (271 анкета и 31 интервью) вынужденных мигрантов, проживающих в России не более года.

<sup>9</sup> На фоне других низкодоходных групп мигранты демонстрируют исключительно высокий предпринимательский потенциал. Так, на доходы от ИТД живут 17% мигрантских семей, тогда как среди работающих бедных и безработных — только 4 и 5% соответственно. В бюджете мигрантов эти доходы составляют в среднем 13%, а в бюджетах работающих бедных и безработных — по 7%.

сделали для себя следующие выводы: “надеяться прежде всего на себя” (78%), “использовать любые шансы, предоставляемые жизнью” (55%). Очевидна погруженность мигрантов в российскую неформальную экономику как на деятельностном, так и на психологическом уровне. Но означает ли это солидарность в их рядах? Кто оказывает им помощь — мигрантские сообщества или обустроенные “местные”? Что лежит в ее основе — моральное долженствование помощи себе подобным, родственная взаимопомощь или взаимовыгодный обмен услугами? Это принципиальные вопросы, поскольку не всякую поддержку можно считать проявлением групповой солидарности.

Многочисленные этнографические исследования показывают, что солидарность не является неотъемлемым спутником миграционной активности. В одних условиях мигранты “растворяются” среди местного населения, не обременяя себя ответственностью за судьбы земляков, в других — строят стратегию выживания на взаимной поддержке и компактном проживании<sup>10</sup>. Систематизируем факторы, обуславливающие формирование солидарности среди мигрантов.

Прежде всего это дискриминация на рынке труда, конфронтация с местными жителями, ущемление политических прав и прочие формы *принижения и угнетения*. Очевидно, что все эти приметы без труда различимы на российских просторах. Чего стоит хотя бы одиозный институт прописки, буквально “вытесняющий” мигрантов в неправовое пространство, где нарушение трудовых прав является скорее нормой, нежели досадным недоразумением. По нашим данным, более половины (52%) российских мигрантов не имеют постоянной регистрации по месту жительства. Да и конфронтация с местными жителями перестала стыдливо замалчиваться, хотя в нашем опросе лишь 6% мигрантов отметили плохое отношение окружающих. Однако между степенью дискриминации и уровнем солидарности нет прямого соответствия. Увы, тяга к простым схемам, как всегда, разрушается хаосом жизни.

Помимо неприятия принимающей стороны, важную роль играет степень *культурной и лингвистической дистанции* между мигрантами и местными жителями. Если мигранты способны “раствориться” в местной среде, то шансы возникновения в их рядах групповой солидарности значительно снижаются. Впрочем, не надо преувеличивать значение

<sup>10</sup> Классическим примером последнего варианта служат широко известные китайские кварталы (Chinatowns), созданные в начале века китайцами, дискриминация которых в США была неприкрытой и неограниченной. Спустя годы эти районы стали очагами быстрорастущей самозанятости и этнического предпринимательства с опорой на групповую этническую солидарность [Boswell, Terry, 1986].

лингвистической и культурологической близости. Лингвистические и культурные вариации среди старожилов расцениваются в терминах “многообразия” мира, тогда как различия между старожилами и “пришлыми” — в терминах “чуждости” и “инакости” пришельцев, совместная жизнь с которыми дискомфортна в силу этих различий<sup>11</sup>.

В России культурная дистанция с принимающей стороной (даже при отсутствии лингвистических проблем) фиксируется все отчетливее. Так, в интервью по отношению к возвращающимся русским как рефрен звучали фразы: “русские узбеки”, “онемеченные русские”, “казахстанские русские” и т.д. Так в обыденном сознании фиксируется специфика трудовой этики мигрантов. Например, у приехавших из среднеазиатских и закавказских республик более лояльное отношение к “торгашеству”, у них иные гендерные стереотипы “мужских” и “женских” видов деятельности. Это вызывает дополнительное раздражение иначе ориентированной среды. Особенно этот конфликт заметен в деревне: урожайность участков иммигрантов раздражает тех, кто долгие годы верил, что “земля не родит”.

Не меньшую роль для формирования солидаристского потенциала играет *возможность возвращения домой*. Если социально-экономические и политические условия на родине мигрантов позволяют рассчитывать на возвращение, то мигранты при достижении критической массы адаптационных трудностей могут выбрать стратегию возвращения. В современной России надежды на возвращение питают либо безнадежные оптимисты, либо радикальные утописты. В большинстве случаев люди понимают невозможность возвращения. Исключение составляют представители маятниковой миграции, жизнь которых построена на движении “туда-сюда” и вряд ли адекватно описывается словом “возвращение”. Это подрабатывающие на российских просторах украинцы, таджики, молдаване, решающие проблемы внутренних экономик за счет трудовой миграции в экономическое пространство России. Потенциальные “возвращенцы” представлены, как правило, чеченцами, ожидающими окончания военных действий. Но основную часть миграционного потока составляют те, кому дорога назад пока заказана.

Для формирования мигрантской солидарности огромную роль играют *национальные и культурные традиции* мигрантов, привнесенные

<sup>11</sup> Как отмечалось в теории “признанных и посторонних”, приток мигрантов всегда представляет угрозу коренному населению ввиду необходимости потесниться, что приводит к *преувеличению* различий между ними (Elias, Scotson, 1994). Самые незначительные несходства утрируются и расцениваются как непреодолимые препятствия для совместного проживания.

ими с родных мест<sup>12</sup>. Групповая солидарность может проявляться как сознательное акцентирование национальных традиций в чуждом окружении<sup>13</sup>. Если же унаследованные традиции не достаточны (слабо выражены, плохо осознаваемы и т.д.), то компенсаторную функцию выполняют *стереотипы восприятия* мигрантов принимающей стороной. Иными словами, конфронтация с местными жителями способна не только усилить, но и породить чувство национальной идентичности, даже если оно ранее отсутствовало<sup>14</sup>. Весьма сдержанное отношение россиян к “нашествию” инородцев способно усилить осознание своей самобытности у представителей даже тех народностей, которые “в состоянии покоя” ее не осознавали.

Если мигранты не имеют опоры в национальных традициях, они чрезвычайно сильно зависят от того, что “местные думают о нас”, т.е. определяют свою национальную идентичность через “считывание” стереотипов принимающей стороны<sup>15</sup>. В таком случае национальная идентичность не транслируется, а формируется заново с учетом стереотипов той среды, в которую погружены мигранты. Российская среда представляет собой плотный сгусток представлений и суждений о той или иной национальности. Речь идет о сложной системе мифотворчества, посвященного национальным особенностям. Восприятие национальностей в сознании россиян отчетливо маркировано оценочными компонентами. Это создает культурную среду для оформления национальной идентичности иммигрантов либо по пути *подтверждения*

<sup>12</sup> Знаменитые Chinatowns воспроизводят клановую организацию жизни, свойственную социальной организации китайского общества [Portes, Sensenbrenner, 1993]. Дискриминация и враждебное окружение лишь активизировало этот потенциал.

<sup>13</sup> Например, никарагуанские иммигранты в Майами возродили фольклорные мотивы в одежде, чтобы обозначить границы своего мира. Что примечательно, национальную одежду стали носить те, кто у себя на родине предпочитал американский или европейский стиль [Portes, Sensenbrenner, 1993, p. 1330—1331].

<sup>14</sup> Примером тому служит история крестьян Сицилии, прибывших в США в начале века. На родине их мир был ограничен пределами деревни, но, оказавшись в Америке, они начали осознавать себя итальянцами: из представителей территориально-поселенческой единицы они превратились в представителей нации. Это было реакцией на отношение к ним местных жителей, обособляющихся от них как от “итальянцев” [Glazer, 1954]. Подвижка самоосознания привела к изменению поведения, в канву которого стали вплетаться солидарность и взаимовыручка, причем не между выходцами из одной деревни, а внутри итальянской общины как таковой.

<sup>15</sup> Типичный пример — польские крестьяне начала века в Америке, осознавшие себя поляками на чужбине, так как в Польше поляками было принято считать земельных помещиков, а крестьян — просто крестьянами [Sowell, 1981].

бытующих стереотипов, либо *опротестовывая* их, либо (в случае не-оформленности собственных воззрений) *подпадая под их влияние*. Так или иначе, но наличие культурной *предвзятости* является важным фактором оформления национальной идентичности и солидарности в мигрантской среде.

И наконец, немаловажное значение имеет *сравнение социально-экономического уклада* бывшей родины и нынешнего места жительства. Их принципиальная схожесть нейтрализует эффект чужбины, тогда как обратная ситуация усиливает его<sup>16</sup>. Как с этих позиций выглядит ситуация с российскими иммигрантами? Их приезд в Россию зачастую означает смену жизненного уклада, причем довольно кардинальную. Речь идет об экстремальности переезда горожанина в деревню, жителя малого городка в столицу и т.д. Данная пертурбация является нормой российской иммиграции: 58% иммигрантов главным фактором выбора нового места жительства назвали местоположение родных и друзей, и только 10% ориентировались на возможность найти работу, еще 4% сослались на экономическую ситуацию в регионе. Такая схема переезда программирует диссонанс социально-экономического уклада бывшего и нынешнего места жительства. Совпадение является счастливой случайностью. И лишь при более действенной позиции миграционной государственной службы эта ситуация могла бы поменяться на противоположную, когда профессиональный опыт и человеческий капитал играли бы решающую роль в определении места жительства. Но это из области благих пожеланий, которые вряд ли реализуются в ближайшем будущем.

Подведем некоторые итоги. Наиболее значимые условия зарождения и развития групповой солидарности в среде мигрантов следующие: 1) степень конфронтации мигрантов с принимающей стороной, что в значительной степени определяется культурной и лингвистической дистанцией между ними; 2) возможность возвращения на родину, что завязано на материальную обеспеченность переселенцев и на политическую, социально-экономическую ситуацию на родине; 3) национальные традиции и осознаваемая как фактор идентификации культурная самобытность мигрантов, которая может транслироваться или формироваться заново с учетом стереотипов принимающей стороны;

<sup>16</sup> Например, польские крестьяне, прибывшие в Америку, были вынуждены вписаться в индустриальный темп американских городов, что вызвало чувство своей чужеродности не только как представителей иной национальности, но как приверженцев иного темпа и стиля жизни [Thomas, Znaniecki, 1984]. Трудности поляков в Америке могут рассматриваться как классический пример вхождения аграриев в мир городов.

4) степень соответствия социально-экономического уклада прежнего и нынешнего места жительства. По всем этим признакам (хотя и в разной степени) мы можем констатировать благоприятную среду для развития групповой солидарности среди российских иммигрантов. Они зажаты системой бюрократических дознаний, их культурологическая (а зачастую и лингвистическая) специфика явно выражена (т.е. способна раздражать своей “инакостью”), шансы и планы на возвращение практически отсутствуют, а бытующие стереотипы принимающей стороны дают богатые возможности для конструирования национальных идентичностей. По всем законам жанра российские иммигранты должны являть собой чудеса солидарности. Их выживание, а оно “уходит” корнями в неформальную экономику, в качестве базового элемента должно задействовать потенциал солидаристских действий.

И тут начинается самое интересное. Вопреки ожиданиям, по данным нашего исследования, солидарность внутри мигрантского сообщества представлена крайне слабо. Опоры на коллективные действия мигранты не демонстрируют: только 3% мигрантов состоят в общественных объединениях или партиях (тогда как на прежнем месте жительства таких было 9%), менее 2% участвуют в собраниях или митингах. Главным ресурсом адаптации является помощь родственников и друзей из числа местных жителей. *Мигранты не сплываются вокруг общих несчастий, а “растворяются” в обустроенности родственников.* Так, от родственников денежную помощь получают 41% мигрантов, помощь вещами и продуктами — 35%, помощь в домашнем труде — 23%, информационную и моральную поддержку — 60%. Это несопоставимо с помощью общественных организаций, которые, собственно, и олицетворяют самоинициативную поддержку мигрантского сообщества как помощь “социальному подобию” на безвозвратной основе. Так, денежную помощь от общественных организаций получили лишь 5% мигрантов, помощь вещами — 3%, а не получили никакой помощи — 86%. Даже всеми критикуемые миграционные службы оказались более действенными: их услугами воспользовались 42% мигрантов. Таким образом, мигранты едут к обустроенным родственникам и друзьям, надеются на их помощь, получают ее и не стремятся сплотиться вокруг таких же неприкаянных “своих”. *В России вместо мигрантской солидарности практикуется солидарность родственная, по крайней мере, она доминирует.*

Собранные данные и полевые наблюдения позволяют сформулировать причины, если и не блокирующие, то, во всяком случае, сильно тормозящие формирование солидарности в мигрантской среде.

Во-первых, в российских условиях оказалась не востребованной практика *компактного проживания* мигрантов. Они “распылены” в

пространстве. Исключение составляют редкие случаи мигрантских поселений, где создаются довольно замкнутые производственные циклы и особая атмосфера сосредоточения похожих судеб [Филиппова, 1999]. В большинстве же случаев мигранты приезжают к родственникам или друзьям, соответственно могут хотя бы частично задействовать уже существующие социальные сети, а не формировать новые внутри мигрантского сообщества. В условиях рассеянного проживания мигрантов их жизненное пространство (и как территория, и как дискурс) сужается до размеров семейно-бытовой сферы, практически не проявляясь во внесемейных социальных отношениях<sup>17</sup>.

Во-вторых, российские иммигранты пытаются вуалировать свое положение. Интуитивно они ощущают пагубность отождествления себя в глазах окружающих с экономической неуспешностью и правовой ущербностью<sup>18</sup>. Очевидно, что солидарность основана на идентичности. Но можно сформулировать и более жесткое утверждение: солидарность является способом закрепления и *опублицивания идентичности*. Соответственно нежелание придавать огласке факт принадлежности к маргинальному слою — одна из причин слабости солидаристских установок в среде российских иммигрантов.

В-третьих, крайняя истощенность мигрантов не оставляет сил (и прежде всего духовных) на верность идеалам, создающим базу солидарности. Мы подчеркивали, что солидарность основана на моральном императиве, который восходит к вере в возможность изменить мир к лучшему<sup>19</sup>. Если надежды на переопределение ситуации утрачены, то более распространенным и рациональным способом поведения в неблагоприятной ситуации становится, с одной стороны, опора на друзей и родственников, с другой стороны — реципрокный взаимообмен услугами в рамках поддерживающих социальных сетей. Таким образом, в российских условиях происходит функциональное замещение солидарности мигрантов на *родственную солидарность* как некалькулируемую помощь внутри семей и *механизм реципрокности* как взаимообмен услугами между семьями. Реципрокность представляет собой взаимообмен

<sup>17</sup> Сходный вывод делает А. Качкин, изучавший этническую мобилизацию на Среднем Поволжье [Качкин, 2000].

<sup>18</sup> Отношение к вынужденным мигрантам заметно варьируется в зависимости от идеологической ориентации общества. Наиболее жесткой стигмой наделяет мигрантов радикальная либеральная идеология [Барсукова, 1999a].

<sup>19</sup> Именно в этом видел М. Кастельс отличие социальных движений от бунта. «Социальные движения всегда сочетают раны страданий с целительными идеалами. Без идеалов, мечтаний и надежд нет социальных движений» [Кастельс, Киселева, 2000, с. 50].

лично контактирующих субъектов, что в корне отличает ее от солидарности как принципиальной готовности помочь незнакомцу в силу его социального подобию.

## **Солидарность предпринимателей: парадоксы становления**

Про перспективы российских предпринимателей в связи с возможным ростом солидарности в их рядах говорится достаточно много. Ожидается, что, используя ресурс солидарности, предприниматели начнут более эффективно отстаивать свои групповые интересы, конвертируют экономические силы в политические возможности, сформируются как субъект социального действия. Однако подобные прогнозы не сбываются. Политические пристрастия предпринимателей аморфны, а членство в предпринимательских союзах ничтожно. Предприниматели, не выходящие на уровень олигархического капитала, в большинстве своем политически индифферентны. Неоднократные попытки создания партии представителей малого бизнеса закончились созданием ряда формальных организаций, не замеченных в реальных действиях. Электоральные предпочтения предпринимателей в пользу партий либерального и демократического толка скорее демонстрируют образованность предпринимателей, чем заявляют о специфических групповых интересах. Что касается деловых ассоциаций и объединений, то в них входит только 15—20% предпринимателей. И лишь треть из них считает, что это имеет какой-то смысл [Радаев, 1999д, с. 57].

И наконец, сам характер партнерских отношений между предпринимателями ставит под сомнение солидарность в их рядах. Статистика отнюдь не обнадеживает. По нашим данным, с партнерской необязательностью и нечестностью предприниматели сталкиваются чаще, чем с силовым давлением или чиновничьим вымогательством<sup>20</sup>. Так, никогда не сталкивались с рэкетом 22% предпринимателей, с вымогательством чиновников — 14%, а вот от необязательности партнеров убереглись лишь 9% предпринимателей [Барсукова, 2000г, с. 114]. То есть потери “изнутри” превосходят урон, наносимый “извне”. Это факты.

<sup>20</sup> Здесь и далее приведены данные опроса, проведенного в декабре 1997 г. Центром политических технологий по заказу СІРЕ (рук. В. Радаев). Было собрано 227 анкет и 96 интервью с предпринимателями. Подробно о построении выборки и методах сбора данных см. [Радаев, 1998, с. 23—27].

Зачастую они служат поводом для ностальгии по нерушимому купеческому слову. Мы не склонны следовать этому настроению. Более конструктивным представляется разговор о специфике и трудностях развития внутригрупповой солидарности в условиях тотального погружения бизнеса в среду неформальных практик.

Выше были определены условия, создающие возможность солидарности как таковой. Это неблагоприятная институциональная среда, групповое неблагоприятие, персонификация образа “врага”, устойчивые интерпретации истоков проблем и т.д. Опишем в этих координатах положение современного российского предпринимательства.

Общеизвестно, что условия для бизнеса в России трактуются как неблагоприятные. Это обстоятельство создает комфортную среду для формирования чувства солидарности на основе синдрома “общих несчастий”. Действительно, повсеместно звучат сетования на грабительские налоги, неопределенность приоритетов инвестиционной политики, невнятность хозяйственного законодательства, неэффективность и забюрократизованность государственной политики в области малого и среднего бизнеса, и т.д. Здесь нелишне отметить, что трактовка может грубо расходиться с реальностью или игнорировать ряд ее нюансов. Наименее подверженные пессимистичному взгляду на предпринимательские перспективы осторожно замечают, что ситуация не такая уж и трагичная: законы плохи, но их не исполняют; налоги высоки, но их не платят; инструкции сложны, но есть отработанные способы их обхода. Однако такие суждения не являются широко распространенными. Трудности предпринимательских будней стали мифологемой национального масштаба.

Выше мы отмечали, что солидарность является в том числе феноменом сознания, а значит, строится более на *трактовке и интерпретации* событий, нежели на беспристрастной констатации фактов. Проблемы предпринимательства тиражированы массмедиа и существуют как самостоятельный блок общественного дискурса социально-экономического толка. Те предприниматели, которые избежали проблем, приписанных (и предписанных) общественным сознанием бизнесу, испытывают чувство неловкости, как будто они избежали законного бремени, разделяемого остальными собратьями по цеху. А между тем, доля таких “беспроблемных” предпринимателей довольно велика, — по нашим данным они составляют около трети<sup>21</sup>. В интервью предпринимателей,

<sup>21</sup> В зависимости от времени предпринимательского старта 29—38% респондентов указали, что в 1997 г. “проблем не было” [Барсукова, 2000д, с. 56]. Подчеркнем, что речь идет о проблемах функционирования уже созданных предприятий, тогда как начальный период сопряжен со значительно большими трудностями.

не встретившихся с ожидаемыми титаническими трудностями, звучит извинительная оговорка, что “мое положение, наверное, не типично”. Установка на тотальное неблагополучие существует априори, т.е. предшествует рефлексии собственной бизнес-практики. Так, по данным опроса 1998 г. доля предпринимателей, считающих, что случаи рэкета и коррупции часты или очень часты, в среднем в два раза (!) превышает долю тех, кто сталкивался с этими явлениями на собственном опыте<sup>22</sup>. Установка на *нормальность проблем* во взаимоотношениях с властью и силой (в современной России — это зачастую разные субъекты) и *ненормальность беспроблемности* — порождает синдром ожидания несчастий. Это обстоятельство можно расценивать как благоприятный фон формирования групповой солидарности, поскольку перед лицом беды неизбежно сплочение как поиск “своих”, на которых можно опереться.

Не случайно в ходе интервью предпринимателей устойчиво воспроизводилась одна интересная деталь: предприниматели обстоятельно и откровенно рассказывали о нарушении налогового и хозяйственного законодательства, делились подробностями о взаимоотношениях с силовыми партнерами (рэкетом) и коррумпированными чиновниками, но ответы на вопрос о партнерской необязательности и нечестности, как правило, были крайне односложны и уклончивы. Продвинуться далее, чем “было дело”, “случается” почти никогда не удавалось. Причина этого кроется вовсе не в недоверии к интервьюеру. В таком случае интервью вообще бы не состоялись. Дело скорее в том, что сознание предпринимателя формируется как ментальная оппозиция к власти, демаркация с которой является первым приближением к осознанию “мы” в противовес к “они”. Поэтому с морально-этической точки зрения приемлем рассказ о нарушении законодательства, *ими* придуманного, о способах подкупа *их* представителей, о фальсификации сообщаемых *им* сведений и т.д. Но совсем другое дело, что происходит среди *нас*. Сведения такого рода не подлежат разглашению, ибо они табуированы нормами зарождающейся солидарности. Кстати, не в этом ли одна из причин ничтожно малого обращения предпринимателей в Арбитраж с исками друг на друга? В предполагаемой ситуации невозврата долга только 24% предпринимателей намерены обратиться в Арбитраж (для сравнения — попытаются убедить,

<sup>22</sup> Интересно, что женщины-предприниматели более мужчин склонны драматизировать ситуацию: отставая от мужчин по включенности в отношения рэкета и коррупции, они превосходят их в суждениях о распространенности этих явлений [Барсукова, 1999г, с. 80].

уговорить 54%), а на деле таких оказывается еще меньше. Обращение в Арбитраж воспринимается корпоративным сообществом как нарушение неписаных правил, как привлечение “чужих” для решения “своих” проблем, что означает окончательный разрыв партнерских отношений. “Есть понятия «мы» и «они». Все государственные структуры — это «они». Обращаться к ним за помощью — это дурной тон в бизнесе” [Барсукова, 2000е, с. 265]. Таким образом, неблагоприятная институциональная среда бизнеса (по крайней мере, определяемая таковой в общественном сознании) формирует предпосылки предпринимательской солидарности. Частокол проблем на пути бизнеса способствует оформлению понятия “они” как генератора этих проблем и понятия “мы” как ресурса их преодоления.

Но далее начинаются более интересные вещи. Выход из ситуации тотальной проблемности российские бизнесмены находят в симбиозе властных и предпринимательских структур, в неформальных связях их представителей. Заметим, что речь идет не о банальной взятке, а о зарождении устойчивой системы сотрудничества, где каждая из сторон решает проблемы другой с помощью имеющихся у нее специфических ресурсов. Так, предприниматели как обладатели финансовых ресурсов решают материальные проблемы чиновников, а те, наделенные властными ресурсами, используют их для решения проблем бизнеса. В ситуации, когда представители власти одновременно и продуцируют проблему, и способствуют ее решению, нет и не может быть четкой демаркации между “нами” и “ими”. Да и сам процесс социального картографирования крайне затруднен: абстрактная власть принимает неудобный закон, но конкретный чиновник как персонификатор этой власти помогает его обойти. Государственные органы излучают угрозу, но их отдельные представители сводят ее на нет. Размытость границ и неоднозначность ситуаций не позволяет так определенно, как в случае с мигрантами, отделить “своих” от “чужих”.

Однако этим дело не исчерпывается. При разговоре об условиях формирования групповой солидарности мы упомянули поиск виновных как важный элемент картины мира солидаризирующей группы. Например, в случае с мигрантами поиск виновных беспроblemen: их спектр широк, но всегда возможна редукция до слова “местные”. Местные законодатели, местные работодатели, местные обыватели виновны в том, что “пришлым” плохо, поскольку интересы “местных” оберегаются и реализуются в ущерб интересам мигрантов. Виновные осязаемы, наблюдаемы, им есть что инкриминировать, есть на кого возложить вину за создавшееся положение. В случае с предпринимателями все не столь однозначно. Разве предприниматель винит чиновника?

Он винит власть как некую субстанцию. *Чиновник же является одновременно и представителем власти, и союзником в борьбе с нею.* Неслучайно, по оценкам предпринимателей, каждая третья взятка инициируется в равной мере обеими сторонами. В меньшинстве находятся те, кто видит причину неофициальных вознаграждений чиновников в грубом вымогательстве с их стороны [Барсукова, 2000ж, с. 258]. Взятка — это скорее инициация обоюдывыгодного диалога, чем уступка давлению чиновника. Власть как абстракция виновна в распространении коррупции, но конкретный чиновник, берущий взятку, выступает союзником предпринимателя по игнорированию норм власти. В этом смысле групповые социальные претензии, являющиеся основой формирования солидарности, выводятся за пределы отношений предпринимателя и власти.

Не менее интересны отношения предпринимателей с наемными работниками. Именно работники в политэкономическом смысле являются антогонистическими оппонентами работодателей. Но даже самые поверхностные наблюдения за развитием теневой экономики не оставляют сомнений в излишней упрощенности такого суждения. Корпоративный альянс теневых практик предпринимателей и работников давно стал общепризнанным. Диверсии против норм формальной экономики (контрактные нормы, трудовое и налоговое законодательство, статистическая отчетность) происходят на стыке интересов всех участников производственного процесса, включая наемных работников. Это делает невозможной одномерную поляризацию субъектов хозяйственной практики в континууме антагонизма их интересов. Теневой альянс предпринимателя и работника является творческой кооперацией их усилий по расширению степеней свободы в экономике. Хотя, правды ради, заметим, что разные формы теневого рынка труда и разные контингенты работников демонстрируют различную степень добровольности подобного “творчества” [Заславская, Шабанова, 2002].

Таким образом, позиции участников теневой экономики можно трактовать как пригодные к *сотрудничеству* по смягчению неблагоприятной институциональной среды. Предприниматель сотрудничает с чиновником, с одной стороны, и с наемным работником — с другой, тем самым обходя предписанные государством формальные нормы экономического поведения. Но одновременно такая ситуация снижает актуальность борьбы предпринимателей за кардинальное переопределение институциональных рамок бизнеса. Главный ресурс такой борьбы — солидарность — становится функционально невостребованной. *Солидарность* как самоидентификация субъекта в системе *конфликтных интересов* формального экономического пространства подменяется альянсовым *сотрудничеством* в системе *пересекающихся интересов* участников теневой экономики.

Неоднозначность персонификации вины, сложность в возложении ответственности на конкретных акторов, трудность в распознавании “своих” и “чужих” затрудняют формирование солидарности в рядах предпринимателей. Соответственно затруднена опора на солидарность *как ресурс кардинального переопределения ситуации* в диалоге власти и бизнеса, бизнеса и труда. Вместо этого происходит наращивание неформальных сетей, не изменяющих ситуацию в формальном пространстве, но создающих *компромиссное равновесие* за счет ухода в пространство неформальное. Теневые связи предпринимателя и чиновника, а также предпринимателя и работника *затрудняют формирование солидаристского потенциала предпринимательской группы*, предлагая альтернативу в виде *компромиссного сотрудничества участников теневой экономики*.

\* \* \*

Среди мифов, которыми изобилует общественный дискурс, особую роль играет миф о вселенской солидарности в среде предпринимателей и мигрантов как участников неформальной экономики. Наши данные вносят существенные коррективы. В российских условиях мигранты черпают силы в социальной обустроенности родственников из числа “местных”, а не в протестной активности “пришлых”; родственная помощь и реципрокный обмен являются несопоставимо более действенной формой социального капитала, нежели групповая солидарность мигрантского сообщества. Предприниматели же предпочитают компромиссное сотрудничество с властью, а не солидаристскую поддержку своих требований о переопределении институциональных рамок бизнеса; сотрудничество оппонентов доминирует над солидарностью единомышленников. Эта ситуация формирует замысловатые демаркационные узоры и неочевидные контуры солидаристских практик участников российской неформальной экономики.

## Раздел 4

# ТЕНЕВОЕ И КРИМИНАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

В рамках тематики неформальной экономики находится множество сюжетов. Но ни один из них не сравнится по популярности с обсуждением теневой экономики. Не случайно в обыденном сознании неформальная и теневая экономика являются синонимами. И хотя это не так, и неформальная экономика — гораздо более широкое явление, нельзя не признать, что самым ярким и интригующим ее представителем является теневой сектор. В силу чего он возникает? Каковы его общие основы и сугубо российские условия развития? На каких путях можно ожидать его сокращения? Правда ли, что российская “тень” существенно модифицируется и можно говорить о ее движении к легализации?

Эти вопросы составляют основу данного раздела, который состоит из трех глав. Мы рассмотрим причины теневизации предпринимательства и российскую практику входа предприятий на рынок в контексте теории транзакционных издержек (глава 9). Далее обсудим более частный вопрос отношения государства и бизнеса на примере постсоветской таможенной практики, факторы и направления трансформации, а также степень легализации этого диалога (глава 10). И наконец, обратимся к теме контрафактного бизнеса (относящегося не к теневой, а к криминальной экономике) как примеру наиболее одиозного противоправного поведения, когда нелегальна не только процедура бизнес-деятельности, но и создаваемый продукт (глава 11).

Мы сознательно воздержимся от количественных оценок российского теневого сектора. Любые количественные оценки малопродуктивны, так как сильно зависят от используемого метода расчета (об этом речь пойдет в следующем разделе). К тому же они динамичны и порой устаревают раньше, чем становятся опубликованными. Поэтому интерес представляют не абсолютные оценки, а схемы анализа, подходы к объяснению поведения участников теневой экономики.

## Глава 9

# ТЕНЕВИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Теневилизация российского бизнеса все чаще объясняется в терминах экономии транзакционных издержек. Логика этого явления довольно проста: степень теневилизации бизнеса определяется сравнением величины и эффективности легальных и нелегальных транзакционных издержек, обеспечивающих развитие фирмы. Этот подход, развиваемый неонституциональной экономикой (в отличие от экономико-социологической традиции), сводит поведение агента к оптимизации транзакционных издержек, игнорируя природу и силу принуждения, а также социальные нормы, создающие базу деловой этики. Впрочем, сугубый экономизм отчасти оправдывается тем, что в некотором приближении принуждение и социальные нормы определяют критерии выбора конкретной формы транзакционных издержек, и таким образом отражаются в них. В данной главе анализируются транзакционные издержки, обеспечивающие преодоление барьеров входа на рынок с точки зрения их видового разнообразия и динамики<sup>1</sup>.

*Информационная база.* В декабре 1997 г. Центр политических технологий (рук. И. М. Бунин) по заказу Center for Independent Private Enterprise (CIPE) провел опрос руководителей российских предприятий (рук. проекта В.В. Радаев). В результате была создана уникальная информационная база, объединившая количественные и качественные данные. Количественные данные были получены путем опроса по формализованной анкете 227 предпринимателей, представляющих 21 город России. Качественные данные представляют 87 интервью с предпринимателями. Критериями отбора респондентов являлись: а) принадлежность к сфере малого бизнеса; б) создание предприятия “с нуля”,

<sup>1</sup> Работа выполнена при поддержке Московского общественного научного фонда (проект № 126-98).

а не через приватизацию государственного объекта; в) представительство различных отраслей, сроков пребывания на рынке, разной степени успешности бизнеса (от лидеров до аутсайдеров).

## **Транзакционные издержки входа на рынок**

Развитие рыночных отношений резко актуализировало тематику барьеров входа на рынок хозяйствующих субъектов. Но что значит войти на рынок? Достаточно ли для этого пройти процедуру формальной регистрации? Если нет, то каковы дополнительные условия преодоления барьеров входа? Эти и подобные им вопросы носят практический характер, поскольку высота и конфигурация барьеров входа являются лимитирующими факторами развития бизнеса, что в свою очередь влияет на степень легальности бизнеса, конкурентность рыночной среды, качество товаров и их ценовую доступность для потребителей.

Принципиальная позиция автора состоит в том, что процесс преодоления барьеров входа является не столько набором стандартных организационных действий начального этапа жизни предприятия, сколько образным названием стратегии по расширению и модификации горизонтов предпринимательской деятельности. *Вход на рынок* — это процедура налаживания и поддержания в рабочем состоянии партнерских отношений (как формальных, так и неформальных) с основными контрагентами рыночного взаимодействия. При таком понимании проблема барьеров входа актуальна и для тех, кто предпринимает первые шаги в бизнесе, и для предпринимателей со стажем. Для обозначения издержек, связанных с доступом к ресурсам, а также передачей, спецификацией и защитой прав собственности, используют термин “транзакционные издержки”. “Транзакционные издержки связаны в основном не с платой за сами ресурсы (например, за аренду помещений), а с платой за получение права на их использование (например, взятка за предоставление помещений в аренду)” [Радаев, 1998, с. 16]. Аренда помещения означает установление партнерства с арендодателем. И стоимость этого партнерства не ограничивается арендной платой.

*Преодоление барьеров входа на рынок* означает ресурсную способность хозяйствующего субъекта помимо затрат непосредственно на производство товаров или услуг (трансформационные издержки) нести издержки, связанные с налаживанием и функционированием контрактных

отношений со всеми контрагентами во внешней и внутренней среде бизнес-организации. Факт контрактности во внешней и внутренней среде предприятия говорит о наличии транзакционных издержек. “Любая деятельность, которая может быть прямо или косвенно описана как контрактная, должна исследоваться в терминах транзакционных затрат” [Williamson, 1983, p. IX].

Контрагентами *во внешней среде* бизнес-организации являются органы государственной и местной власти, предприятия-партнеры и предприятия-конкуренты, объекты рыночной инфраструктуры, массмедиа, потребители и др. Субъекты контрактных отношений *во внутренней среде* хозяйственной организации — наемные работники и хозяйственные подразделения. Установление взаимоприемлемых условий взаимодействия со всеми группами субъектов — представителей интересов во внешней и внутренней среде бизнес-организации — ресурсозатратная процедура. Ее цена — транзакционные издержки.

Проблематика транзакционных издержек вызревала в работах неонституционалистов. В чем суть этого подхода как антитезы моделям классического экономического анализа? В рамках этой теории экономическая деятельность предполагает *два рода затрат: трансформационные издержки*, связанные с превращением входных потоков в конечный продукт (transformation costs), и *транзакционные издержки*, обусловленные необходимостью устанавливать контрактные отношения с группами интересов во внешней и внутренней среде бизнес-организации (transaction costs). С этих позиций неформальная экономическая деятельность — это способ сокращения издержек хозяйствующего субъекта (трансформационных и транзакционных) за счет отказа от формальных правил хозяйствования. Экономические агенты, чьи действия подчинены законодательно установленным правилам игры, действуют в рамках формального сектора экономики. И наоборот, отказ от этих правил (с последующим отказом от защиты со стороны соответствующих институтов) приводит экономического агента в поле неформальной экономики.

В рамках неинституциональной теории акцент был сделан, во-первых, на коалиционность действий рыночных субъектов, во-вторых, на контрактность как основу рыночного взаимодействия. Из первого следовало, что реальный рыночный субъект имеет дело не с множеством разрозненных агентов рынка, а с группами консолидированных интересов; из второго — поддержание контрактных отношений сопряжено с затратами, не учитываемыми в схемах неоклассических моделей. При этом размер и форма таких затрат, получивших название транзакционных издержек, зависят от степени консолидации группы

на основе общности интересов, а также от ее роли в конкретной социально-политической обстановке. По сути, этот шаг вписывался в генеральную тенденцию развития экономической теории в сторону уменьшения ее абстрактности и более полного учета экономических реалий, игнорируемых классическими моделями как “шум”.

В качестве самостоятельной темы проблематика транзакционных издержек заявляет о себе в 1960-е—1970-е гг. в США и Западной Европе [Demsetz, 1968; Jay, 1971; Pauly, 1968; Simon, 1972; Olson, 1968]. Автором, наиболее полно репрезентирующим этот подход, безусловно, является О. Уильямсон [Williamson, 1964; 1974; 1983]. Наиболее яркой и известной эмпирической верификацией этого подхода явилась работа Э. де Сото, посвященная неформальному сектору Лимы [Coto, 1995]. В отечественной научной литературе эта проблематика представлена хотя и менее системно, но более социологично, что проявилось в попытках интерпретировать затраты, имеющие природу транзакционных издержек (зачастую без упоминания этого термина) в виде интересов, поведенческих моделей, культурных традиций, прошлого социального опыта. Такие работы тематически, как правило, были посвящены проблемам деловой этики, бюрократизации и коррумпированности властей, формированию российской бизнес-элиты, социальным источникам пополнения группы предпринимателей. Подавляющая часть работ, посвященных предпринимательству в России, в той или иной мере выходила на проблематику транзакционных издержек, поскольку не замечать их было просто невозможно. Однако эти работы фиксировали подобные затраты, во-первых, фрагментарно, во-вторых, вне традиции “вписывания” этих затрат в широкий контекст теории транзакционных издержек. Симптоматичен дисбаланс между частотой обращения исследователей к затратам, имеющим природу транзакционных издержек, и упоминанием самого термина в отечественных исследованиях. Различные исследования, посвященные отдельным видам транзакционных издержек, не идентифицировали их единую природу. Немногочисленные попытки введения в научный оборот термина “транзакционные издержки” представлены на уровне учебников по экономической теории. В последние годы российские ученые все чаще используют этот термин в своих исследованиях [Капелюшников, 1990; Кокорев, 1996; Курченков, 1995; Олейник, 1999; Радаев, 1998].

С точки зрения выполняемых функций к транзакционным издержкам принято относить следующие виды затрат:

- платежи за получение прав собственности (регистрация, лицензирование);

- платежи за доступ к материальным, финансовым и интеллектуальным ресурсам (а не оплата собственно ресурса);
- издержки заключения и поддержания контрактных отношений с партнерами (поиск информации о партнерах; распространение информации о себе; ведение переговоров; оформление сделок и контрактов, включая наем работников; оказание неформальных услуг и помощи; введение льгот и неприменение санкций);
- издержки спецификации и защиты прав собственности (плата за юридические консультации и аудиторские проверки; оплата судебных и арбитражных расходов, охранных услуг и обеспечения безопасности бизнеса);
- издержки обслуживания теневых операций (расходы по оформлению ухода от налогов, обналичиванию средств и пр.).

Эти затраты могут проходить как в легальном, так и в теневом формате. *Фактически любой легальной транзакционной издержке противопоставит ее нелегальный функциональный двойник.* Скажем, оплате услуг Арбитража противопоставит стоимость услуг местного “авторитета”, а плате за патент — откуп от проверяющих органов. “Складывается впечатление, что в «тени» живет параллельный мир со своими профсоюзами, судами, правовыми нормами, который во многом эффективнее официального мира” [Латов, 2001, с. 170]. Легальные транзакционные издержки определяют “цену подчинения закону”, т.е. издержки законопослушного поведения (терминология Э. де Сото). Эта группа издержек включает в себя единовременные “издержки доступа” в виде получения права заниматься определенным видом экономической деятельности, а также текущие издержки “продолжения деятельности в рамках закона”, к которым относятся уплата налогов и социальных платежей, подчинение стандартам и бюрократической регламентации, потери от неэффективности судов при взыскании долгов и пр.<sup>2</sup> Нелегальные транзакционные издержки формируют “цену внелегальности”, включающую как “цену уклонения от наказания”, так и “цену невозможности использовать контрактную систему”, что связано с недостаточной эффективностью внеконтрактного права и относительно слабой защищенностью прав собственности нелегала.

Степень легальности бизнеса зависит от соотношения “цены подчинения закону” и “цены внелегальности”. При этом учитывается множество факторов. Так, ответ на вопрос, брать патент или действовать

<sup>2</sup> По данным Э. де Сото, законопослушие обходятся малому бизнесу Перу в 348% посленалоговой прибыли, при этом налоги составляют лишь пятую часть затрат на подчинение закону [Сото, 1995, с. 187].

нелегально, зависит от вероятности проверок, величины штрафных санкций, стоимости откупа от проверяющих, лояльности потребителей, планов на будущее и т.д. В этом ряду особую роль играет фактор времени на осуществление транзакций, включая затраты времени на регистрацию фирмы, на сдачу отчетности, на обсуждение договора и пр. Даже низкая стоимость легального положения может быть непозволительной роскошью для предпринимателя, если требует от него существенных временных затрат<sup>3</sup>, т.е. соизмеряются не только абсолютные стоимости легальных и нелегальных транзакций, но и расходы времени на их осуществление. При этом то, что выгодно с точки зрения кратковременной стратегии, может быть абсолютно расточительно с точки зрения долгосрочных планов. В конечном счете *выбор степени легальности подобен многовекторной динамической оптимизации*. В этом утверждении нет недооценки социального фактора, так как процесс выбора режима и формы транзакционных затрат, используемые при этом критерии и ограничения конструируются с учетом социального качества предпринимателей, специфики каналов их рекрутирования, деловой этики и морали общества. Так, стоимость нелегальных транзакций не сводится исключительно к размеру штрафов и санкций, срокам заключения или вероятности проверок. Формирование в обществе нетерпимого отношения к теневым практикам повышает субъективное восприятие стоимости нелегального поведения, так как позволяет увеличивать финансовый капитал не наряду, а вопреки капиталу социальному.

Российский бизнес в своем большинстве построен на *комбинировании легальных и теневых транзакционных издержек*, что формирует преобладание “серого” рынка. Так, мало кто платит налоги полностью или не платит их совсем. В большинстве случаев уплата налогов сочетается с расходами по уменьшению их величины (покупка лояльности налогового инспектора, оплата услуг бухгалтера по ведению “двойной бухгалтерии”, расходы по обеспечению конфиденциальности информации, вознаграждение разработчиков схем сокращения налоговой базы и т.д.). Балансирование на грани легального и нелегального положения

<sup>3</sup> Интересное наблюдение сделала в ходе анализа интервью Э. Панеях: “Теневая сделка описывается респондентами как *разовый акт*: договорились — тут же поехали, забрали товар и расплатились; договорились — получили аванс — на следующий день приступили к работе и т.д. Легальная сделка — как *процесс*: обсуждение договора, затем каждая сторона оговаривает с бухгалтером то, как будет отражена сделка в отчетности, оформление документации, затем ждут, пока пройдет банковский платеж...” [Панеях, 2000, с. 273].

придает бизнесу дополнительную маневренность. Соответственно процесс легализации бизнеса означает ситуацию предпочтения легальных транзакционных издержек. Это не означает, что их стоимость должна обязательно снизиться. Возможно и обратное движение, повышение стоимости нелегальных транзакций. Но в любом случае бизнес реагирует на прагматичные доводы, а не на рекламные щиты о прелестях “выхода из тени”. Чтобы судить о возможностях легализации бизнеса и факторах, препятствующих этому процессу, надо познакомиться с реальной жизнью реального бизнеса. Какие же проблемы сопровождают предпринимателей и какие транзакционные издержки в связи с их решением они несут?

## **Проблемы организации и функционирования предприятий**

Проблемы предпринимательства — один из центральных сюжетов разговоров о предпринимательстве в научной литературе и публичных выступлениях политиков. Однако представляется обоснованной гипотеза, что степень остроты проблем и их иерархия определяются временем начала предпринимательской деятельности. Особый интерес представляет не номинальный список проблем предпринимателей, и даже не его трансформация во времени, а структура транзакционных издержек, направленных на разрешение той или иной проблемной ситуации.

Данные свидетельствуют об изменении состава проблем начальной фазы жизненного цикла предприятия (табл. 9.1). В динамике трудности начального периода усиливаются, несмотря на государственные программы поддержки предпринимателей, рост лояльности населения к инновационному поведению, создание рыночной инфраструктуры и прочие индикаторы режима благоприятствования. Минимальная (7%) доля “беспроблемных” организаторов — среди тех, кто начинал за год-два до проведения опроса, т.е. в 1995—1996 гг. В целом доля предпринимателей, не испытавших проблем начального периода, примерно пропорциональна стажу: *кто раньше создал предприятие, тот испытал меньше трудностей на начальном этапе его развития.*

Наличие проблемы требует отвлечения ресурсов на ее решение. “Справиться с проблемой” означает быть способным нести ресурсные затраты (финансовые, материальные, интеллектуальные), сопряженные с ее решением. Эти затраты, как правило, носят характер транзакционных издержек, поскольку призваны установить систему компромиссного

согласия между участниками проблемной ситуации. То есть список проблем косвенно указывает на перечень субъектов, с которыми предприниматель должен входить в контакт по поводу устранения проблемы. В отношениях каких агентов рыночного взаимодействия существует наибольшее напряжение?

**Таблица 9.1.** Проблемы предприятий в зависимости от времени их создания, % к числу ответивших

Проблемы	Время создания предприятий			
	До 1988 г.	1989-1991	1992—1995	1996—1997 гг.
<i>Проблемы начального периода</i>				
Финансы	66	73	69	82
Материально-техническая база	37	35	33	22
Регистрация, лицензирование	22	18	19	48
Рэкет	20	23	13	11
Информация о партнерах	10	23	18	4
Власть	15	9	15	15
Другие (кадры, знания)	16	41	41	36
Проблем не было	27	18	11	7
<i>Проблемы на момент опроса</i>				
Деловые партнеры	27	21	28	7
Потребители	30	25	21	28
Коллектив, “команда”	8	18	12	10
Власть	30	50	30	40
Проблем не было	29	29	37	38

**Примечание.** Сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось несколько вариантов ответов.

С помощью факторного анализа выявлены своего рода “*проблемные поля*” предпринимательства (доля объясненной дисперсии — 67%). Выяснилось, что наибольшая факторная нагрузка приходится на проблемы взаимодействия с внешними агентами в виде криминальных структур и властных органов, а наименьшая — на проблемы профессиональной состоятельности предпринимателей и отношения к ним населения. Материальные условия бизнес-деятельности (финансы, материально-техническая база, доступ к помещениям) занимают промежуточную позицию.

Эти проблемные поля порождают транзакционные издержки, направленные на согласование интересов агентов, причастных к той или иной проблеме. Скажем, проблема доступа к помещениям порождает транзакционные издержки в виде оплаты услуг “заведующих” площадями муниципальных властей, а также консультантов и юристов, привлекаемых в порядке помощи. А установление контрактных отношений с криминальным миром означает расходы на оплату охранных услуг, разрешения конфликтных ситуаций, страхования партнерской необязательности и т.д.

Особо отметим, что проблемы взаимодействия с властными органами и криминальным миром вошли в один фактор. Это свидетельствует о высокой вероятности совпадения круга предприятий, имеющих проблемы одновременно и с властными органами, и с криминальными структурами. Иными словами, *власть также избирательно неравнодушна к предпринимателям, как и криминальный мир*. Особым вниманием со стороны и тех, и других пользуются предприятия, отраслевая принадлежность и масштаб деятельности которых позволяют предполагать наличие высокой прибыли. Ее дележ и составляет суть проблем, сопровождающих диалог предпринимателей как с властью, так и силовыми группировками.

Что же касается *динамики* проблем начального периода, то можно выделить две группы: а) проблемы нарастающей актуальности; б) проблемы, теряющие свою остроту. К проблемам нарастающей актуальности следует отнести проблемы доступа к финансам и получения лицензии (см. табл. 9.1). Но если нехватка финансовых средств — постоянный (и в этом смысле привычный) лидер списка проблем, то резкое усложнение практики лицензирования — явление новое и тревожное. Впервые за весь период реформ проблемы лицензирования вышли на второе место после финансового дефицита, отеснив материально-технические проблемы, прочно следовавшие (хотя и со значительным отрывом) за финансовыми проблемами весь пореформенный период. Это означает, что в структуре транзакционных издержек увеличилась доля тех, кто обслуживает диалог с финансовыми структурами и властными органами. Подобные издержки могут выступать как в нелегальной форме (взятки, долевое участие в невозвратных кредитах и т.п.), так и в легальной (например, оплата консультаций по условиям лицензирования).

Снижающейся актуальностью характеризуются проблемы материально-технического обеспечения, доступа к помещениям, рэкета. Фактически исчезла проблема поиска информации о деловых партнерах (см. табл. 9.1). Это неминуемо сказывается на структуре транзакционных

издержек, все в меньшей степени имеющих в качестве “адресатов” субъектов рынка недвижимости и материально-технических средств, а также представителей рынка силовых структур. Мы еще вернемся к обсуждению роли силовых структур в конструировании барьеров входа, пока же ограничимся замечанием о снижении доли транзакционных затрат, связанных с квазиконтрактными отношениями предпринимателей и “силовиков”.

Удивительной устойчивостью обладают проблемы, обозначенные в анкете как “давление местных властей”. Не претендуя на статус особо острых, они стабильно осложняли жизнь 9—15% предпринимателей (см. табл. 9.1). Наиболее распространенным способом решения проблем с властями является банальная взятка. Стабильность проблемы порождает стабильность затратной статьи в негласном бюджете транзакционных расходов предпринимателей.

Данные, полученные в результате опроса, позволяют констатировать два факта. Во-первых, доля предпринимателей, не испытавших проблем в текущем году, практически не зависит от стажа предпринимательской деятельности и составляет примерно треть. Во-вторых, руководители значительно чаще сталкиваются с серьезными проблемами при организации предприятия, нежели в ходе его функционирования. При этом, чем позже датировано начало предпринимательской деятельности, тем заметнее это расхождение. Исключение составляют взаимоотношения предпринимателей с властями: на момент опроса (1997 г.) они были обострены сильнее, чем при организации предприятия.

Итак, трудности входа на рынок с течением времени возрастали. Это означает, что транзакционные издержки, обслуживающие процесс преодоления барьеров входа, имели тенденцию к усугублению видового разнообразия и росту финансовой составляющей. Но те, кто преодолел барьеры входа на рынок, испытывают примерно одинаковый груз проблем.

## **Негативные практики (рэкет, взятки, необязательность партнеров) и стаж предпринимательства**

Отношения с властными органами, с силовыми структурами и с партнерами — наиболее существенные слагаемые предпринимательского успеха. Это общемировая практика. Россия в данном

случае лишь подтверждает ее, что, впрочем, не мешает ей демонстрировать и свою специфику — преимущественно теневой характер складывающихся отношений. Установление контрактных отношений с этими субъектами рыночного взаимодействия безальтернативно обрекает предпринимателя на транзакционные издержки. Способность хозяйствующего субъекта нести бремя транзакционных затрат является одним из важнейших условий успешного преодоления барьеров входа в рыночное пространство. Но если наличие транзакционных издержек, обслуживающих отношения с этими наиболее влиятельными группами интересов (власть, партнеры, силовые структуры) во внешней среде бизнес-организации безальтернативно, то их форма и величина допускают варианты. Это могут быть, например, легальные платежи за услуги властной инстанции, а может быть, нелегальное финансирование коррумпированного государственного аппарата. Как же обстоят дела в российском предпринимательстве? И какова динамика этого процесса?

Взаимодействие предпринимателей с коррумпированными чиновниками, силовыми структурами и необязательными партнерами как атрибутами российского рынка отслеживалось в трех аспектах: оценка общей ситуации, собственного опыта и направление изменений в последние 2—3 года. Опрос показал, что наличие в российском предпринимательстве взяточничества, силовых угроз и нарушения обязательств подтверждается абсолютным большинством опрошенных. Так, существование чиновничьего вымогательства отрицают только 14% предпринимателей, рэкета — 22%, необязательности партнеров — 9%. Ввиду незначительности выборки категоричные выводы вряд ли уместны, однако эти различия заслуживают внимания. Видимо, вопреки общественному мнению, *рэкет менее распространен, чем вымогательство чиновников и необязательность партнеров*. Так, нарушение обязательств классифицировали как частое явление 47% предпринимателей, рэкет — 15%, взяточничество — 39%.

Что касается необязательности партнеров, то способом уменьшения этой опасности являются сетевые структуры, ограничивающие бизнес-сделки кругом “своих”, которым можно доверять. Доверие, таким образом, служит механизмом уменьшения транзакционных издержек по удержанию договоров в силе. Если же оснований для доверия нет, то транзакционные издержки неизбежно велики, однако выбор их формы и степени легальности остается прерогативой предпринимателя и определяется не столько величиной затрат, сколько факторами другого рода. Легальные расходы, обеспечивающие заключение и соблюдение формальных партнерских контрактов, преобладают в трех случаях: сотрудничество с солидными клиентами, ориентированными на легальные

контракты; публичность предпринимателя, в основе чего может быть его продвижение во властные органы; принципиальная ориентация на Арбитраж при улаживании конфликтов. Впрочем, обращение в Арбитраж практикуется крайне редко, так как этот шаг неизбежно ведет к окончательному разрыву отношений, да к тому же получение денег через суд — довольно длительный процесс. Если не дешевле, то, по крайней мере, быстрее и эффективнее улаживают дела знаменитые “крыши”, платежи которым означают нелегальный характер транзакционных издержек, обеспечивающих гарантии соблюдения партнерских обязательств. Учитывая распространенность партнерской нечестности, легко представить спрос на услуги агентов, снижающих риски сделок.

Взятки — второй по распространенности недуг российского бизнеса. Из интервью: “Взятки — это когда путем личной договоренности ты выигрываешь больше, чем проигрываешь”. “Взятки есть везде, где есть фиксированная плата и право конкретного человека ее корректировать”. Наиболее интенсивно используется механизм взяток при решении проблем, связанных с разного рода разрешениями на хозяйственную деятельность (46%), с доступом к помещениям (35%), к кредитам (24%), и наименее — с обеспечением безопасности бизнеса (14%).

Но времена взяток “в конвертиках” прошли. В настоящее время они имеют самые разнообразные формы. По сути, речь идет о различных материально-вещественных и организационных формах транзакционных издержек, обеспечивающих право предпринимателя устанавливать взаимоприемлемые правила взаимодействия с государственными структурами. Это и туристические путевки за символическую цену, и выполнение индивидуальных работ по ценам массового производства, и предоставление доли в собственном предприятии, и т.д. Во многих случаях, трактуемых самими предпринимателями как взятки, правоохранительные органы не нашли бы состава преступления. “Берущие взятку не совершают ничего незаконного: они делают то, что и должны делать, но быстрее и не терзая тебя кучей согласований”.

Функционально взятки делятся на такие, которые ускоряют решение какого-то вопроса и которые являются единственным, безальтернативным способом решения проблемы. “Если взятку вымогают за то, что и так должны сделать, то тут можно, как говорится, еще побороться. И совсем другое дело, когда за взятку получают крупный заказ. Тут механизму взятки нечего противопоставить”. Факт безальтернативного взяточничества чрезвычайно важен, поскольку взятка, являясь индикатором финансовой способности предпринимателя сосредоточивать крупные суммы, провоцирует интерес к нему со стороны криминальных

структур. Кроме того, взятка свидетельствует и о нежелательности встречи предпринимателя с правоохранительными органами. Именно такие предприниматели и становятся в первую очередь финансовыми донорами криминального мира. Таким образом, взятка одни проблемы решает, другие порождает, добавляя звенья к сложной цепи транзакционных издержек бизнеса.

Иерархия инициаторов взятки в экспертных оценках предпринимателей выглядит следующим образом: более трети предпринимателей (35%) считают, что неофициальные вознаграждения чиновникам иницируются в равной мере обеими сторонами, немного менее распространена версия исключительной инициативы чиновников (28%), и только каждый седьмой предприниматель возлагает ответственность на себя (13%). Таковы общие показатели ситуации. Какова же ее специфика с точки зрения предпринимателей, осуществивших вход на рынок в разное время?

Данные показывают, что наиболее распространено категоричное отрицание существования взяточничества, рэкета и необязательности партнеров среди предпринимателей “нового призыва”, чей “стаж” предпринимательской деятельности не превышает двух лет. Заметим, что их оценка общей ситуации достаточно приближена к мнению остальных групп и их оптимизм едва различим, однако собственный опыт отчетливо выделяет эту группу как наиболее дистанцированную от коррумпированных чиновников, силовых структур и необязательных партнеров. Так, доля никогда не сталкивающихся с нарушениями партнерских обязательств составляет среди них 28%, тогда как среди предпринимателей, возглавляющих предприятия более двух лет, — 16%. Соотношение не сталкивающихся с силовыми структурами — 68 и 55% соответственно (табл. 9.2).

**Таблица 9.2.** Оценка общей ситуации и собственного опыта в зависимости от времени создания предприятия, % к числу ответивших

В российском бизнесе отсутствуют	Время прихода в бизнес		В моем опыте отсутствуют	Время прихода в бизнес	
	До 1996	1996—1997 гг.		До 1996 г.	1996-1997 гг.
Взятки	13	18	Взятки	33	43
Рэкет	20	31	Рэкет	55	68
Необязательные партнеры	8	13	Необязательные партнеры	16	28

Примечание. Сумма по столбцам превышает 100%, так как допускалось несколько вариантов ответов.

Существуют три возможных объяснения более благоприятного опыта предпринимателей “последнего призыва”.

1. Ситуация кардинально изменилась. Соответственно те, кто вошел в предпринимательскую среду сравнительно недавно, оказались в более “здоровой атмосфере”, что сказалось в более позитивной оценке собственного опыта. Однако исчерпывающим подобное объяснение считать нельзя хотя бы потому, что среди самих предпринимателей преобладает мнение о неизменности масштаба этих явлений в течение последних лет. Большинство же респондентов, которые считают, что изменения есть, фиксируют их разнонаправленный характер: ослабили проблемы с рэкетом и необязательностью партнеров, что “компенсировалось” ростом чиновничьего вымогательства.

2. Ситуация принципиально не изменилась, но те, чей предпринимательский опыт продолжительнее, накопили большой “компромат” и соответственно более критично оценивают бизнес-среду. Отчасти подобное суждение оправдано. Однако с точки зрения житейской логики оценка ситуации всегда более связана с событиями недавнего прошлого и гораздо слабее — с событиями со сроком давности. Динамизм жизни предпринимателя только усиливает эту тенденцию.

3. Позитивный опыт предпринимателей “последнего призыва” отражает не столько изменения среды или кратковременность предпринимательского опыта, сколько специфику позиции “новобранцев” в предпринимательской среде. Их игра пока основана на других правилах и других ставках. В систему связей с коррумпированными чиновниками они еще не встроились, силовые структуры дают возможность “подняться”, партнеры не “кидают” ввиду незначительности выигрыша. Эти условия — исключительны и временны. Действительно, во многих интервью звучало признание предпринимателей, что их не трогают исключительно из-за малого оборота средств. Нет иллюзий и в отношении возможности скрыть информацию о финансовом успехе, если такой придет. Свое нынешнее положение многие предприниматели трактовали как период, который дан на “оперение”. Отсюда и оценочная доминанта ситуации: не платим, *пока* не требуют.

На наш взгляд, ни одно из этих объяснений не является исчерпывающим. Меньшая включенность предпринимателей-дебютантов в негативные практики взяточничества, рэкета, партнерской нечестности, по всей вероятности, укоренена в сложном сплетении всех трех параллельно действующих механизмов.

Для выявления функциональной необходимости подобных практик респондентам было предложено оценить возможность успешной бизнес-деятельности без их использования (т.е. не давая взятки, не

применяя силовые методы и угрозы, не нарушая партнерские обязательства). Судя по полученным данным, предприниматели не считают эти явления равнозначными с точки зрения возможностей их элиминирования. Нарушения партнерских обязательств и силовые методы решения проблем, по их мнению, наименее укоренены в хозяйственной практике. Принципиально иное отношение к взяточничеству: *каждый третий предприниматель считает, что, игнорируя институт взяточничества, вести успешную предпринимательскую деятельность невозможно.* Этот факт чрезвычайно важен, поскольку он свидетельствует о высокой степени легитимности института взяточничества и своеобразном узаконении фигуры коррумпированного чиновника в сознании российских предпринимателей. Соответственно транзакционные издержки, обслуживающие контрактные взаимодействия с партнерами, в том числе силовыми, могут иметь тенденцию к сокращению их нелегальной компоненты. Но вряд ли подобный прогноз состоятелен относительно коррумпированного чиновничества.

Показательно, что несмотря на относительную огражденность предпринимателей “последнего призыва” от чиновничьих вымогательств, взятки и нарушения партнерских обязательств, они оценивают возможность успешной предпринимательской деятельности вне этих практик практически также, как и предприниматели со стажем. То есть степень моральной и психологической готовности “новобранцев” включиться в эти практики достаточна высока.

Косвенным подтверждением данного суждения служит ответ на вопрос о мерах, с помощью которых можно улучшить отношение российского общества к предпринимательству. Предприниматели “последнего призыва” гораздо скептичнее оценивают такие меры, как разрыв с криминальными структурами и благотворительность. Чем раньше датирован приход человека в мир бизнеса, тем больше надежд он и по сей день возлагает на эти меры. Это может быть следствием как принципиального неверия в возможность такого “освобождения”, так и уверенности, что общество уже не шокирует подобная связь. Последнее предположение вполне правдоподобно на фоне изменений, происходящих в последнее время в диалоге коммерческих структур и криминального мира. Можно выделить шесть направлений перемен.

1. Происходит профессионализация криминальной деятельности. Этому способствуют как минимум три обстоятельства: сужение легального рынка труда; “привыкание” общества к заказному физическому насилию как виду профессиональной деятельности; широкое распространение “телесно-ориентированных” видов молодежного досуга — спортивных единоборств и культа красоты тела, а также романтизация криминального ремесла в массмедиа.

2. Криминальный мир становится более организованным. Правила взаимоотношений криминала, бизнеса и власти приобретают стабильный характер<sup>4</sup>.

3. Происходит не просто активное взаимодействие, но взаимопроникновение криминала и бизнеса. Предпринимательство становится основным каналом легализации криминала, тогда как криминал — неотъемлемым элементом предпринимательской активности.

4. Интенсивность диалога криминального мира и бизнеса крайне неравномерна по отраслям. Наименее криминогенной областью являются околонучные виды деятельности (маркетинг, консалтинг и т.д.), что объясняется низкой долей оборачивающихся в этих сферах средств.

5. Криминальный мир становится все более функционально необходимым элементом предпринимательской деятельности. Криминальные структуры уже не вымогают, а взимают плату за обслуживание; им не просто платят, с ними расплачиваются за определенного рода услуги. При этом важно понимать, что теневой характер бизнес-деятельности лишает предпринимателей возможности обращаться в случае затруднений в правоохранительные органы. Логическим продолжением теневой деятельности являются теневые способы решения возникающих проблем.

6. Криминальный мир испытывает жесточайшую конкуренцию со стороны частных действий публичных институтов и организаций. Услуги, оказываемые криминальным миром, все более широко и, главное, более эффективно начинают оказываться государственными служащими в силу занимаемого ими служебного положения, включая представителей государственных силовых структур<sup>5</sup>. (“Люди, которые занимают не последние посты в государственных структурах, состоят «на подряде» у каких-то фирм”). По сути, речь идет о делении действий публичных структур, т.е. структур, функционально призванных решать проблемы общества, на легальные и нелегальные. Легальные действия носят публичный характер и соответствуют декларированным функциям этих организаций. Нелегальные действия носят характер частный, т.е. содействуют решению частных проблем и вознаграждаются в частном порядке.

<sup>4</sup> В последнее время тема сращивания российской организованной преступности, власти и бизнеса набирает популярность. В большинстве случаев это публицистические заметки. Но есть и серьезные исследования, содержащие богатейший фактический материал [Мухин, 2003].

<sup>5</sup> Согласно опросу 1999 г., более половины сотрудников милиции (58%) подрабатывают в свободное время, а каждый пятый (16%) — в рабочее. Подавляющее большинство подработок (89%) связано с охраной частных коммерческих объектов [Рывкина, Коленникова, 2000, с. 72].

Эти изменения дают основание для вывода о том, что криминальный мир все менее лимитирует состав претендентов на “деловые игры”, но все более жестко строит свои взаимоотношения с теми, кто состоялся как “игрок”. В этом смысле роль криминальных структур в создании барьеров входа ослабла по сравнению с ситуацией начала и середины 1990-х гг. Это означает снижение доли затрат, обслуживающих диалог с силовыми структурами в общем объеме транзакционных издержек по преодолению барьеров входа на рынок. Однако преодолевшие эти барьеры оказываются в пространстве уже сложившихся канонов взаимодействия с криминалом.

Соответственно дифференциация транзакционных издержек, связанных с необходимостью иметь силового партнера, все более зависит от отраслевой принадлежности предприятия и все менее определяется ловкостью или индивидуальным везением предпринимателя. Характерные для той или иной отрасли *издержки контрактных взаимоотношений с “силовиками” все более унифицируются по величине и диверсифицируются по форме*. Можно вступать в отношения с ФСБ, можно с частными охранными агентствами, можно с криминальными структурами. Можно платить в воровской “общак”, а можно стать спонсором отделения милиции — различия по сумме трат будут незначительные. Выбор делается исходя из иной системы критериев.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, категория транзакционных издержек, имеющая значительные исследовательские традиции в западной науке, становится методологическим ключом к исследованию российской реальности, в частности, высоты и конфигурации барьеров входа на рынок новых хозяйствующих субъектов. И речь идет не о слепом заимствовании западных моделей, а об использовании аппарата, адекватного рыночному характеру диалога всех участников бизнес-среды. Методологический потенциал данного подхода тем выше, чем ощутимее в расходах хозяйствующих субъектов доля затрат, не связанных непосредственно с производством товаров и услуг, а обусловленных необходимостью лавировать в лабиринте интересов субъектов, специфицирующих и защищающих права собственности. Надо ли говорить, насколько это характерно для современной России с ее необъятными формальными требованиями к легальному бизнесу и неформальными практиками их преодоления.

Во-вторых, барьеры входа на рынок для новых хозяйствующих субъектов, безусловно, увеличились по сравнению с ситуацией начала и середины 1990-х гг. Однако было бы явным упрощением считать этот процесс равномерным в разрезе отраслей, регионов, организационно

правовых форм и т.д. При общей тенденции к росту барьеров входа их конфигурация была довольно динамичной, а отдельные составляющие барьерной ситуации (образование и гендерные стереотипы<sup>6</sup>) стали даже менее жесткими. Факторами поднятия барьеров входа явились: завершение процесса дележа рынка; усиление конкуренции ввиду роста числа и профессионализма его участников; завершение процесса формирования орбиты мелких бизнес-образований вокруг крупных финансовых и производственных структур; увеличение размера минимально необходимого начального капитала; снижение рентабельности предпринимательской деятельности и ее межотраслевой дифференциации; рутинизация высоких трат на представительские расходы.

В-третьих, доминируют неформальные практики преодоления барьеров входа на рынок как способ оптимизации транзакционных издержек. Альтернатива в виде формализованных платежей, обеспечивающих защиту и спецификацию прав собственности, оказывается зачастую малопривлекательной с точки зрения баланса цены и качества решения проблемы. В ряде случаев такой альтернативы вообще нет. Оптимизация транзакционных издержек, соизмерение “цены подчинения закону” и “цены внезаконности” является фактором, определяющим степень теневизации российского бизнеса.

<sup>6</sup> Среди предпринимателей, начинавших на заре кооперативного движения, женщины составляли 24%, а лица со средним и средним специальным образованием — всего 6%. Среди пришедших в бизнес в 1996—1997 гг. женщин уже 33%, а “минимально образованных” — 15% [Барсукова, 2000е, с. 250].

## Глава 10

# ТАМОЖНЯ И БИЗНЕС: ИСТОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО КОМПРОМИССА

При всем разнообразии мнений о причинах и следствиях теневой экономики есть утверждения, объединяющие сторонников самых разных взглядов. Один из таких распространенных и не вызывающих споры тезисов касается решающей роли государства в формировании и развитии теневого сектора. Только ленивый не упрекает государство во возвращении “тени”. Однако одни считают это следствием слабости государственной власти, не способной установить и контролировать обязательный для всех экономический порядок. Другие же, наоборот, обвиняют государство в излишней силе, без нужды применяемой к частной инициативе, что проявляется в чрезмерной зарегулированности экономики<sup>1</sup>.

Однако дальше общих тезисов дело, как правило, не идет. Между тем, государственная власть не однородна. У разных ведомств могут быть свои интересы и представления о регулировании бизнеса. Меняются эти представления далеко не синхронно и в силу разных обстоятельств. Бизнес тоже отнюдь не унифицирован: разные рынки имеют (или не имеют) свои резоны к выходу из “тени”. Поэтому разумно оставить разговоры про “власть и бизнес вообще” и обратиться к конкретному анализу их диалога на примере *таможни и импортирующих фирм*. Такой подход даст возможность на конкретном материале восстановить хронологию их взаимодействия, увидеть общий вектор перемен

<sup>1</sup> Впрочем, подобное расхождение мнений не является спецификой российского дискурса. Один из “парадоксов” неформальной экономики, по мнению А. Портеса, состоит в том, что слабость и сила государства в равной мере формируют стимулы ухода в тень [Portes, 1994]. Механизмы при этом будут различаться, но порождаемый ими процесс схож. Попустительство и диктат, пусть разными путями, но равно ведут к расширению неформальных практик.

и оценить перспективы. Мы покажем, как в диалоге с государством отстраивалась практика теневого растаможивания. И сделаем это на примере рынка бытовой техники и электроники<sup>2</sup>.

Этот анализ стал возможен в силу уникального обстоятельства. Фирмы, импортирующие бытовую технику и электронику, желая знать, во что им обходится нелегальность, распахнули перед социологами святая святых — реальный бизнес. Не социологи (как обычно), а предприниматели инициировали проекты “Идержки легализации в сфере электробытовой техники” (весна 2001 г.) и “Конкурентная ситуация и развитие рынков потребительских товаров” (весна 2002 г.)<sup>3</sup>. Метод сбора данных — углубленные интервью с первыми лицами предприятий или руководителями ключевых служб (продолжительность 1—1,5 часа). Заинтересованность респондентов объясняет откровенность и информативность этих интервью. Итак, как же развивался теневой тандем таможни и бизнеса? И что нового происходит в их отношениях? Насколько оправданы утверждения о грядущей легализации таможенной практики?

## **Три цвета российского импорта: “черная”, “серая” и “белая” схемы**

Бизнес, связанный с таможней, существует в России в режиме трех схем, обозначаемых предпринимателями умирительно просто: “черные”, “серые” и “белые”. В этой цветовой гамме раскручивается роман бизнеса и власти.

“Белые” схемы — абсолютно легальные, осуществляемые с соблюдением всех формальных требований Государственного таможенного комитета (ГТК). “Черные” схемы — абсолютно нелегальные, иначе говоря, контрабандные. “Серые” — имитация законности по договорной цене, позволяющая на выходе иметь легальные документы.

<sup>2</sup> Внимание к этому сектору в связи с таможней вполне оправданно: во-первых, 90% бытовой техники, продающейся в России, ввозится из-за рубежа; во-вторых, на 50 самых ходовых наименований этого рынка приходится 10—15% от всех таможенных платежей в бюджет страны. А если учесть, что в 2001 г. таможня перечислила бюджету 19 млрд. долл., то вклад рынка бытовой техники не может не вызвать уважения [Корнышева, 2002].

<sup>3</sup> Проекты инициированы Ассоциацией торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК), Ассоциацией компаний розничной торговли (АКОРТ) и Институтом национального проекта “Общественный договор”. Работа выполнена коллективом: В. Радаев (рук.), С. Барсукова, Т. Казанцева, В. Карачаровский.

Безусловно, на сегодняшний день абсолютный приоритет имеют “серые” схемы. По оценкам предпринимателей, на рынке бытовой техники и электроники контрабанда занимает порядка 5% розничного товарооборота, завезенный “в белую” товар — порядка 15—20%. И это по самым высоким оценкам. Весь остальной рынок существует за счет “серых” схем ввоза<sup>4</sup>.

Итак, наименее распространена контрабанда. Ее выбор могут провоцировать:

- авантюрный тип личности предпринимателя;
- малый масштаб деятельности;
- краткосрочная мотивация в данном бизнесе, когда ввоз товара рассматривается как побочная (или предварительная, или реваншистская) операция по отношению к основному виду деятельности;
- “шальные”, легко заработанные деньги, которыми можно рискнуть в надежде на одноразовую удачу;
- встроенность в контрабандные сети поставки, сбыта, дистрибуции.

В настоящий момент контрабандисты являются маргиналами в предпринимательской среде, которая культивирует устойчивость развития как залог прогнозируемости деловых контактов. Порицание контрабанды складывается из двух смысловых блоков: этического и прагматического. Этическое неприятие современным “цивилизованным” бизнесом контрабанды восходит к ее “вчерашности”, а стало быть, обреченности и бесперспективности. В этике бизнеса особое место занимают устремленность в будущее, нацеленность на расширение и развитие. Соответственно схема, связанная с огромным риском и принципиально осуществимая лишь в малых размерах, заведомо проигрывает с точки зрения перспективы и масштабности.

Но есть и вполне приземленный, прагматический аспект такого неприятия. Речь идет о ценовых проблемах. Контрабандный товар содержит угрозу демпинга, потому что с него не платят таможенную пошлину, НДС, страховые платежи и т.д. И этот демпинговый потенциал почти всегда реализуется, потому что скорейшая реализация такого товара — залог спокойствия контрабандиста. Ценовые всполохи за счет контрабандного товара регулярны, досадны и осуждаемы “правильными” предпринимателями. Такие товарные потоки на профессиональном сленге иногда называют “черносливом”, т.е. “в черную” на рынке “сливается” товар, что сбивает цены.

<sup>4</sup> По мнению председателя ГТК М. Ванина, в 1998 г. “серый” импорт составлял 32% от общего объема, в 1999 г. этот показатель снизился до 27%, а в 2000 г. — до 15% [Попов, 2001]. Это данные по импорту в целом, в нашем случае речь идет об экспертной оценке импорта бытовой электроники.

“Белые” схемы представляют иную крайность предпринимательских стратегий (импортеры называют их “любовыми”). Они предельно безопасны и предельно дороги. Впрочем, одна из причин их существования состоит как раз в том, что по некоторым видам товаров легальные таможенные платежи меньше договорной “серой” цены за растаможивание машины. В целом “белая” схема подразумевает абсолютно достоверное декларирование как товарных кодов и количества ввозимого, так и ввозной (инвойсной) цены. С декларируемой суммы платят таможенную пошлину, потом с образовавшейся суммы — НДС и, радуясь, что “все по закону”, предлагают товар российскому потребителю. Только делают так далеко не все и не всегда.

Как правило, по “белой” схеме работают следующие предприниматели:

- патологически законопослушные или боязливые предприниматели, что в мире бизнеса встречается редко;
- крупные западные производители, имидж которых на мировой арене как законопослушных не позволяет вести себя иначе даже в России, к тому же такие фирмы работают на российском рынке зачастую на дотационных условиях;
- фирмы, находящиеся в силу разных обстоятельств “под колпаком” у различных силовых и контролирующих структур, включая ГТК;
- фирмы, испортившие отношения с конкретными представителями таможни и опасющиеся ответных действий с упованием на закон;
- фирмы, оперирующие эксклюзивными товарами, реализуемыми с огромными наценками, что позволяет им выдерживать любые таможенные пошлины;
- фирмы, ввозящие товары, по которым легальные таможенные платежи меньше договорной “серой” цены.

Но на этом “черно-белом” фоне абсолютным лидером являются “серые” схемы ввоза импорта. Эти схемы, экономя на таможенных платежах, “облегчают” цену товара, делая его доступным для российского потребителя. Происходит это за счет уязвимости воедино интересов таможенников, околотаможенных агентов (брокеров, владельцев складов временного хранения и пр.) и предпринимателей. Суть этих схем — в искажении деклараций в заранее согласованных с таможней форме и масштабе, в результате чего машина уходит с таможни с легальными документами, позволяющими оперировать товаром на законных основаниях. Искажения возможны по следующим направлениям:

- товарные коды (что ввозят);
- количество ввозимого (сколько ввозят);
- инвойсные цены (по какой цене ввозят).

“Серая” цена растаможивания дает возможность предпринимателям экономить на таможенных платежах (соответственно и на НДС), госбюджету — получать необходимые средства (пусть меньшие, чем по писаным правилам, но неизмеримо большие, чем при контрабанде), таможенникам — иметь неформальные доходы, потребителям — приобретать товар по приемлемой цене.

Описывать “серые” технологии довольно сложно в силу их качественного многообразия. К тому же в них возможны разные составы игроков. Где-то существенную роль играют склады временного хранения, где-то обходятся без них. В одних случаях достаточна лояльность начальника таможни, в других — необходима лоббистская деятельность в верхних эшелонах власти. Другими словами, “серые” схемы — условное название целого спектра технологий, существенно различающихся по степени отклонения практики от нормативных требований. Но все они объединены тем, что неформальная практика согласования интересов множества агентов ставит конечной целью имитацию их легальной деятельности, в результате чего недостоверно задекларированный товар по договорной цене приобретает статус легального.

В построении “серых” схем важную роль играют фирмы-однодневки, делающие цепочку от производителя до потребителя непрозрачной, сводя тем самым результативность проверок практически к нулю. В редких случаях такие фирмы создаются собственно импортерами, но чаще они входят в сервисный пакет обслуживающих сделки банков. Эта отлаженная схема “гасит” риск фирм-импортеров и приносит приличные доходы финансовым институтам, являясь, таким образом, механизмом перераспределения (усреднения) рисков и прибыли.

*«Бизнес однодневок— это банковский бизнес... У одного банка вообще был целый этаж, где на лифте кнопка не нажималась. При этом снимались 1—1,5% с оборота торговых компаний на поддержание этого бизнеса. Для банков это очень хорошие подъемные были, фактически был введен частный налог с оборота.»*

Подчеркнем, что “серые” схемы преобладают не в силу испорченности бизнесменов. Рынок не допускает существенную вариацию затрат, и на нем не могут сосуществовать праведные и неправедные алгоритмы. Соблюдать официальные нормы могут *все* или *никто*. Вопрос о праведности подменяется другим: остаться в этом секторе рынка или уйти. Но уход в другой сегмент вряд ли гарантирует святость — везде существуют свои неписанные законы безальтернативного нарушения легальных норм.

*“В области электроники невозможно так, чтобы кто-то платил и выжил, а кто-то не платил и получал сверхприбыли. Рынок сразу проседает, поэтому и тот, кто платил пошлыни, перестает платить, ему проще становится купить товар на внутреннем рынке, он становится дешевле.”*

Но как же сложился и прижился серый цвет в российском импорте? Чтобы ответить на этот вопрос, надо заглянуть в прошлое. История диалога власти и бизнеса довольно драматична, насыщена необычными поворотами и поучительна. И как любая история, требует рефлексии, выделения периодов и выявления логики развития. Итак, восстановим хронологию событий.

## **Схемы ввоза импортного товара в Россию: ретроспективный анализ**

Вплоть до перестройки импортный товар в страну ввозился по двум каналам. Первый канал принадлежал государству и, как следствие, масштабы закупок, ассортимент товаров и выбор стран-импортеров определялись не потребностями населения, а исключительно приоритетами государственной политики, включая мотив помощи дружественным странам просоциалистической ориентации (показателен период изобилия китайских полотенец и вьетнамских циновок). Товарный дефицит делал востребованным второй канал импорта, представленный индивидуальными “муравьиными” усилиями представителей “выездных категорий” (артисты балета, звезды советского спорта, родственники дипломатов, туристы и пр.). Так создавалась товарная база знаменитых барахолок. И только в связи с перестройкой канал негосударственного ввоза импортных товаров стал легальным, регулярным и масштабным.

*Первый период* пришелся на конец 1980-х гг. Фирмы, как правило, не осуществляли самостоятельный ввоз импортной продукции, а банально *скупали импорт*, поступающий в страну по линии бартера и челночных усилий. Дискуссия о таможенной пошлине не была актуальна. Усилия были направлены на создание инфраструктуры концентрации импортных товаров: частный бизнес находил каналы импорта и договаривался о цене с минимальной переплатой. В начале 1990-х гг. ситуация изменилась.

*Второй период* ознаменовался тем, что частный бизнес занялся *самостоятельным ввозом*, поскольку появились легальные и финансово-выгодные возможности такой деятельности. Дело в том, что таможенных пошлин практически не было, платили только за процедуру оформления. Эта плата составляла 0,15% от декларированной стоимости товара. Поскольку плата была низкой, то декларировали истинную номенклатуру товара, не искажали и его стоимость.

*Третий период* связан с введением *таможенных пошлин* (1991—1992 г.). Сначала это были 5%. Через полгода ввели НДС. Легальная схема расчета с государством стала следующей: сумма стоимости товара, транспортных расходов и страховки облагается таможенной пошлиной (сначала 5%), затем на образовавшуюся сумму начисляется НДС (20%). Нетрудно подсчитать, что, если стоимость товара 100 руб., транспорт и страховка еще 2 руб., то при таможенной пошлине в 5% с учетом НДС получается примерно 130 руб., т.е. рост цены товара составляет почти 30%. И это при минимальной таможенной пошлине. А когда к концу 1992 г. пошлины стали более 20% (с дифференциацией по товарным группам), то с учетом НДС стоимость товара в момент растаможивания возростала более чем в полтора раза.

И тут начинается самое интересное. Именно в этот период вводятся значительные *таможенные льготы* для ряда организаций. Фактически колоссальные пошлины вводятся одновременно с созданием канала для льготного ввоза. Естественно, что этим каналом стали пользоваться. Стимул был более чем существенный, поскольку льготный ввоз давал ощутимую экономию. Особенно активен был НФС (Национальный фонд спорта).

Схема была следующая: некая иностранная фирма подписывает контракт с “льготником” на поставку товара. Товар, как правило, изначально покупается под конкретного заказчика. Возможны два пути: либо фирма сама проплачивает контракт за “льготников”, либо перечисляет деньги “льготникам”, а те расплачиваются с поставщиком как бы от себя. Маржа “льготников” составляла 2—4% с дифференциацией по товарным группам. Легко представить, насколько сильным был мотив к использованию этой схемы. Если по закону груз дорожал более чем в полтора раза (20% таможенной пошлины и 20% НДС), то при работе с “льготниками” получалось удорожание на 2—4%. При такой разнице другого выбора и быть не могло. Все импортеры научились работать в обход закона. Схема была взаимовыгодной: “льготники” получали вознаграждение, бизнес-структуры имели грузовую таможенную декларацию, делавшую товар легальным. В проигрыше было разве что государство, но не его отдельные представители, конструировавшие поле таможенных льгот.

Закономерен вопрос: если маржа составляла всего 2—4%, то откуда у “льготников” взялись средства на покупку лояльности чиновников? Ответ лежит скорее в психологической плоскости. Чиновники еще не привыкли “греть руки”, масштабы их притязаний были скромны. Сохранялись и какие-то идеалы. К тому же обороты импорта были колоссальны. Поскольку практически весь бизнес работал исключительно

через “льготников”, то даже при малой марже выходила приличная сумма. Как и между кем она распределялась — поле для догадок. Впрочем, стабильность ситуации и ее материальная необременительность не создавали стимулов для разгадывания. Заметим, таможня сама создала льготную лазейку для уклонения от “правил для всех”. Потопленные в крови таможенные льготы спортсменов и “афганцев” — свидетельство того, что в эти узкие проходы устремились все импортеры, давя и тесня друг друга.

*Четвертый период связан с отменой таможенных льгот.* Это произошло в 1995 г. Но ситуация была уже необратима: период льгот сформировал устойчивое представление, что закон писан не для всех. Точнее, не для всех закон одинаков. Это первое. Второе — были нажиты огромные состояния, появились люди, способные покупать все и всех. До этого коррупция тормозилась по двум направлениям: чиновники еще не привыкли “брать”, а у бизнеса еще не было возможности “давать” по-крупному. За годы “льготного” импорта все привыкли к беззаконию, появились огромные состояния, на этом нажитые. Естественно, чиновники захотели поучаствовать в их дележе. И наконец, третье следствие этих лет: вокруг таможни сформировалась своя “тусовка”. Появились люди, которые плавали в этом, как рыбы. Они быстро адаптировались к новым схемам, имели личные контакты на разных уровнях таможенной иерархии, т.е. сформировалась сеть контактов, работающих и после отмены льгот. Это была команда, которая “творчески” обрабатывала любую ситуацию, любое нововведение, любую законодательскую инициативу. После отмены льгот все стали искать иные схемы работы в обход закона. И естественно, нашли.

Весь 1996 г. работали по новой схеме — под знаком компаний с иностранным уставным капиталом (так называемая работа через “уставщиков”). На совершенно законном основании такие фирмы практически беспощинно ввозили в Россию имущество (товар), “укомплектовывая” свой уставный капитал. Так ввозили мебель, технику, алкоголь, табачные изделия, компьютеры и пр. Фактически такие предприятия играли роль оптовых баз, с которых потом товар расходился по стране. Их было не так много, потому что решение о создании такой фирмы принималось на самом верху. Потом фирмы закрывались, а “уставный капитал” распродался. Здесь появляется новый нюанс. Поскольку разрешение на создание такой фирмы, равно как и на ее закрытие получали на самом верху, то рос уровень, с которого начиналась эта схема. Договариваться надо было уже не со спортсменами или “афганцами”, а с самым верхом. По властным коридорам стали растекаться большие деньги фирм-импортеров. Теперь у власти не про

сто “покупали” льготные режимы (и автономно их раскручивали), а сама власть становилась участником этой игры. Эта практика была свернута в начале 1997 г. Видимо, массовые закрытия предприятий со 100%-м иностранным уставным капиталом стали слишком заметны. Росли трансакционные издержки на поддержание схемы и страховку от утечки информации. В результате начали отстраиваться другие способы облегчения таможенного бремени.

На *пятом этапе*, начиная с 1997 г., началось повальное *искажение товарных кодов*: что бы ни везли в страну, с таможенного терминала по документам выезжали “поваренная соль” или “зеленый горошек”. Если верить статистике, то в 1997—1999 гг. электроника в страну практически не ввозилась, т.е. она не растаможивалась как электроника. Исключение составлял груз, который “вели” органы. Тогда и сами предприниматели боялись неверно декларировать товарные коды, и таможенники не брались за это. Но это бывало редко. В результате по документам Россия съедала за год зеленого горошка больше, чем его выращивала вся Европа за несколько лет.

С конца 1999 г., на *шестом этапе*, начались попытки власти навести порядок на таможне. Политические декларации сопровождалась рейдами, проверками. Многие фирмы, не новички на рынке, пострадали. В результате удалось сократить, и довольно существенно, искажение товарных кодов. Бизнес ответил занижением декларируемой стоимости (инвойсной цены). То есть телевизоры не маскировали под другой товар, но стоимость телевизоров значительно занижали. Ответным ходом ГТК было установление минимально допустимых ввозных цен (“приказные цены”) и “экшнских ставок”, определяющих минимальный таможенный платеж в абсолютном выражении по конкретному товару. Разница между этими ограничениями чисто техническая: контролируется либо минимальная цена, с которой уплачивается пошлина, либо минимальный размер самой пошлины. Впрочем, эта мера вновь привела к засилью “зеленого горошка”.

*“Они боролись, чтобы все было нормально с ценой, и ставили сколько-то евро за дюйм по телевизорам, евро за литр по холодильникам... Что в результате? Все осталось так же, стали только коды менять, оформлять как газовые горелки, конфорки, зеленый горошек тот самый знаменитый...”*

Конкретных схем работы стало довольно много. “Мейнстрим” таможенного бизнеса стал довольно размытым. Разнообразие и масштабность “серых” схем, а также изобретательность их участников не могли не волновать верхние эшелоны власти. Причина волнения сводилась к следующим моментам:

- бюджет терял значительные средства;
- обилие терминалов и команд прикрытия делали импортирующий бизнес плохо контролируемым верховной властью;
- на местах коррупция достигла размеров, превышающих негласно допустимый уровень (что сделало таможенника персонажем анекдотов). Это вело к снижению управляемости таможней как бюджетообразующим органом;
- вопиющее расхождение таможенных деклараций с реальностью приводило к искажению статистики ввоза. А поскольку страна по многим видам товаров все более ориентировалась на иностранное производство, то этот блок статистики становился одним из основных в оценке насыщенности российского рынка потребительскими товарами;
- общая политическая тенденция к наведению порядка, вызванная сменой руководства и усталостью населения от рыночной вольницы, требовала действий.

Понятно, что и по другим каналам бюджет недополучал, государственные службы были коррумпированы, статистика лгала, а население желало “разобраться”. Но таможня была в этом ряду особым звеном. Во-первых, число таможен ограничено, т.е. их физически можно проконтролировать; во-вторых, затраченные усилия на этом участке обречены на окупаемость; в-третьих, этой кампании легко придать характер праведной и поддерживаемой населением, забывающим, что оно может пострадать ввиду роста цен. По всем этим позициям усиление контроля за таможней выигрывало по сравнению с борьбой с неуплатой налогов, с контролем за трудовым законодательством и т.д. Таможня была объектом, где, как казалось, легко, показательно и оперативно можно добиться значительных финансовых и политических дивидендов. В диалоге власти и бизнеса начинается новый этап.

## **Эксперимент на таможне: жизнь по “сетке”**

В конце 2000 г. в порядке эксперимента таможня дает “добро” на схему, известную под названием “сетки”. Эксперимент касался импорта бытовой техники и электроники. Его смысл состоял во введении *фиксированной платы с машины*, заплатив которую, компании получали официальную государственную таможенную декларацию (ГТД). Машина белой бытовой техники растаможивалась значительно дешевле, чем груженная черной (по цвету корпуса). Стартовал

примерно с 7—8 тыс. долл., плата с машины белой и черной техники достигла к концу эксперимента порядка 25 и 40 тыс. долл. соответственно. “Выводили” декларацию на нужный ценовой уровень путем нещадного искажения количества и номенклатуры ввозимого груза, а также занижения инвойсных цен до уровня минимально допустимых (“приказных”)<sup>5</sup>.

Участие в эксперименте было добровольным. Более того, участники эксперимента не обязаны были весь груз проводить по “сетке”. Долю “сеточной” растаможки определяла элементарная калькуляция, а именно сравнение платы “с фуры” с таможенной пошлиной. Если меньше оказывалась легальная пошлина (при всей условности этого понятия, так как цены подгонялись под “приказные”), то машина шла вне эксперимента. Если цена “сетки” была ниже, то машина растаможивалась “по эксперименту”, т.е. с выведением ГТД на фиксированный уровень платежа.

Таким образом, таможня инициировала поход бизнеса в обход легальности, создав фактически два режима растаможивания. Один — “как положено по закону”, где все долго и трудно, и другой — быстрый и беспроблемный “проход”, где пренебрегают детальной калькуляцией таможенных платежей, усредняя их по всему потоку импорта и взимая плату “с фуры”.

*“То есть логика какова: хочешь по тарифу, хочешь доказать, что у тебя платежей в бюджет 5 тысяч долларов— вот на это поле для игры в футбол и выходишь... Досмотр, повторный досмотр, подтверждение из торгово-промышленной палаты... Оформление занимает 7—21 день. Машина, простой и т.д. Наверное, докажешь, а может быть, не докажешь. А вот в «сером» поле оформление занимает 3 часа. Ночь. С 12 до 3. ” “Сервисные запчасти многие компании завозят официально. Там есть какие-то льготы, они что-то не платят, и они все равно стоят неделями и месяцами и ничего не могут сделать. ”*

*“Эти барьеры специально построены для того, чтобы измотать. Чтобы в конце концов мы все-таки пришли к ним. Лучше заплатить деньги сразу же. ”*

По меткому выражению одного предпринимателя, “сетка” — что-то вроде свободной экономической зоны в рамках таможенного хозяйства. Ее легко закрыть (со зрелищной театрализацией борьбы за законность),

<sup>5</sup> Товары, под видом которых ввозится другая продукция, называются на таможенном сленге “товарами прикрытия”. Это мороженые овощи, пальмовое масло, пиломатериалы и пр. Насколько распространена эта практика, можно судить хотя бы по тому, что по данным стран-экспортеров в 2001 г. в нашу страну завезли 23 т пальмового масла, а по документам таможенных управлений — 12 тыс. т [Гончаров, 2002, с. 3].

соответственно она нуждается в расположении верховных властей и немислима без надежной индульгенции с их стороны. Фиксированные платежи с машины, освобожденной от досмотра, распались на две части: одна шла в госбюджет, другая направлялась на поддержание схемы, дробясь между разными уровнями таможенной иерархии. Причем сами предприниматели только догадывались о пропорции этих частей.

Понятно, что при таком раскладе бюджет явно недополучал, а заполнение декларации напоминало лабораторию алхимика. (*“Компьютеры шли под видом наполненных часов...”*; *“эксперимент был выгоден, потому что, извините за жаргонное слово, колбасили там со страшной силой.*”) Но порушить это хрупкое равновесие ГТК не решался, опасаясь столкнуть импорт в зону “полной чернухи”, т.е. контрабанды. Правда, на последнем этапе “сеточного эксперимента” ГТК решился на усовершенствование, снизив для участников эксперимента планку “приказных” цен, что позволило им “рисовать” фиксированную плату с машины без существенного искажения номенклатуры и количества груза. Фактически это был элемент открытого торга ГТК с бизнесом: власть ослабила прессинг “приказных” цен, потребовав в ответ от участников эксперимента более или менее адекватного декларирования количества и типа груза. Подобное нововведение вытаскивало из тени натуральные показатели импорта, но делалось это за счет еще большей теневилизации стоимостных показателей. Это случилось буквально в последние месяцы действия “сетки” и фактически явилось ее агонией. Но почему ГТК пошел на “сеточный эксперимент”, являющийся по сути легализацией теневого импорта?

Ответ при любой степени подробности редуцируется до слова “реализм”. Власть оправдала наметившиеся ожидания в своей дееспособности. И сделала это не через демонстрацию силы, а через тактическую гибкость, основанную на принятии ситуации такой, какой она являлась. В ходе эксперимента дали возможность платить за пересечение границы, как за поход в кино, фиксированную плату. Более того, первоначальная “плата с фуры” примерно соответствовала оплате услуг “серых” брокеров. Смысл эксперимента был в некоем подобии легальных отношений с теми, кто этого хотел. То есть власть учла и использовала нелегальные нормы и правила, а не объявила им бой. Это может показаться странным и, более того, беспринципным тем, кто по-прежнему верит в простейшую дихотомию “легальное — нелегальное”. Это противостояние сохранилось в домыслах обывателя и приговорах суда. Ни бизнес, ни, что принципиально, власть не принимают это противопоставление всерьез. Власть, правда, иногда вспоминает эту

традицию, но делает это исходя из только ей ведомых алгоритмов выбора жертвы. В целом же ГТК не просто вошел в игру на “сером” поле, но попытался держать эту игру под контролем, удерживать в ней инициативу. Ныне основной вектор усилий верховной таможенной власти состоит в подчинении разрозненных неформальных практик своей воле, в борьбе за их обозримость и согласованность. ГТК пытается сделать “серое” поле подконтрольным и, как следствие, манипулируемым. Каковы были достоинства этой схемы?

1. “Сетка” имела явно выраженный *демонстрационный* эффект, символизируя отказ ГТК от принуждения к исполнению непосильных условий и готовность вести переговоры с бизнесом.

2. Эксперимент имел *фискальный* эффект. Те, кто прежде вообще ничего не платили в бюджет (контрабанда) или платили совсем символические деньги, запуская рискованные схемы растаможивания, получили возможность за весьма умеренную плату почувствовать себя легальными. Естественно, что этим многие воспользовались. Потоки отчислений в бюджет возросли. Таможню стали называть главным карманом страны.

3. Схема имела также *воспитательный* эффект, создавая возможность за довольно скромную плату почувствовать себя легальным партнером власти, оценить преимущества этого положения, достоинства сотрудничества взамен избегания.

4. И наконец, в рамках последнего этапа эксперимента произошла *легализация количества и номенклатуры* ввозимого груза, т.е. натуральных показателей импорта. Понятно, что проконтролировать это было трудно. И конечно, обман со стороны импортеров имел место. Но теперь он трактовался как нарушение слова, как обман доверия. Это сдерживало его распространение, поскольку недобросовестное поведение в рамках эксперимента грозило попаданием в черный таможенный список.

Можно ли считать этот эксперимент шагом к легализации отношений бизнеса и таможни? Вопрос оправдан, так как сама идея “сетки” носит явно выраженный теневой характер, допуская одинаковые платежи с машин, груженных совершенно разными товарами на разную стоимость. Как замечает В. Радаев, “утверждается фиксированная плата с машины. Что она означает? Она означает нарушение, вообще говоря, законодательных норм. И прокуратура уже обращала на это внимание и попыталась это дело прикрыть. Однако оно опять возникает и оформляется уже в качестве эксперимента. По соглашению с бизнес-ассоциациями достигается компромисс: вы обеспечиваете нам выполнение плана по таможенным сборам, а мы смотрим «вполглаза», что

вы там везете. Это абсолютно устраивает обе стороны” [Радаев, 2003б, с. 194]. Эксперимент явился грандиозным *институциональным компромиссом власти и бизнеса*, являясь фактическим узаконением “серых” схем. Однако *этот компромисс был шагом к легализации импортирующего бизнеса*. Здесь существенны четыре аспекта.

Во-первых, произошла частичная *легализация финансов*, связанных с растаможиванием. Стали собирать деньги с тех, кто раньше вообще не платил в бюджет или платил символические суммы. Платеж с одной машины достиг порядка 60—70% суммы, которую надо было бы платить при растаможивании “в белую”. До начала эксперимента эта цифра была на уровне 40%. Фиксированная плата, довольно щадящая в момент ввода “сетки”, привлекла многие фирмы иллюзией легальности. Конечно, часть финансового потока при работе по эксперименту уходила на поддержание схемы, но все же значительная часть платежей поступала именно в бюджет.

Во-вторых, произошедшая на последнем этапе *легализация импорта в натуральном выражении* реабилитировала статистику. Но самое важное, что фирма-импортер, однажды “раскрыв карты” по части количества и номенклатуры ввозимого, уже вряд ли могла скрывать их в дальнейшем. Говоря на языке предпринимателей, в ходе эксперимента они “засветились” (что, кстати, не сразу было ими оценено во всем многообразии последствий). Это гарантировало необратимость начавшейся легализации, невозможность ухода в глухую “тень” тех, кто принял участие в эксперименте.

В-третьих, Государственный таможенный комитет последовательно проводил политику роста фиксированной платы с машины. И служило это не только обеспечению бюджета, но и *расширению поля экономически выгодной легальной растаможки*. По мере удорожания “сетки” все больше товарных позиций имело смысл растаможивать по принятым тарифам, а не оплачивать машину как таковую. Цена “по сетке” была подобна бульдозеру, который медленно, но верно двигался вперед, оставляя позади себя поле, пригодное для легального растаможивания. (*“Когда цена за машину поднялась, стало не совсем понятно, зачем нужна «сетка», если можно нормально растаможить товар и это будет стоить примерно столько же”.*)

В-четвертых, эксперимент сделал государство не пассивным наблюдателем, а активным участником игры по “серым” правилам. Введение “сетки” ознаменовало борьбу таможни за обозримость “серых” схем, за сокращение их качественного разнообразия, за передел прибыли от их использования между бизнесом и госбюджетом. Фактически речь шла о признании за государством силы, способной диктовать

бизнесу не декларативные и повсеместно нарушаемые нормы, а реальные, неформальные и непререкаемые правила поведения. Конфигурация и цена “серых” схем изменились под непосредственным давлением государства, ставшего как никогда активным дизайнером “серого поля”. Тандем бизнеса и власти окончательно развеял иллюзию, что они стоят по разные стороны баррикад, а контакты осуществляют отдельные “перебежчики” (коррупцированные чиновники)<sup>6</sup>. Власть повела борьбу за усугубление асимметрии прав в этом тандеме<sup>7</sup>. И выиграла ее.

Но несмотря на эти позитивные следствия, эксперимент, просуществовав немногим более года, был прекращен. Почему же отменили эту схему?

## **Причины отмены эксперимента на таможене**

С формальной точки зрения отмена “сетки” была обставлена как окончание эксперимента. Поскольку любой эксперимент конечен во времени, то и особой аргументации по его свертыванию не требуется. Сам статус эксперимента предвещал недолговечность схемы и служил защитой от претензий бизнеса на развернутые объяснения со стороны ГТК при ее отмене. Но помимо формальной стороны есть и содержательный аспект. Так чем стала плоха “сетка”?

1. Государственный таможенный комитет, выведя бизнес в режим легального декларирования номенклатуры и количества ввозимого, начал новый этап легализации. На этот раз решили побороться за *чистоту инвойсных цен*. В этом случае “сетка” стала помехой. Дело в том,

<sup>6</sup> Эту же идею безотносительно к таможене высказал В. Радаев: “Никакого противостояния и обособления власти и бизнеса нет и, видимо, в ближайшее время не будет” [Первый год..., 2001, с. 151].

<sup>7</sup> Отношения государства и бизнеса — отдельная тема в экономической социологии. Наиболее полный обзор точек зрения содержится в [Block, 1994]. Выделяют четыре типа взаимодействия: 1) государство в роли “ночного сторожа” (как ассистент “невидимой руки” рынка), создающего общие гарантии рыночных свобод; 2) государство как “конфигуратор рынка”, непосредственно определяющий нормативное поле бизнеса; 3) государство как “участник рынка”, на принципах рыночного обмена предлагающий специфический товар — силовые и нормативные возможности; 4) государство как заведомо несимметричный партнер бизнеса, участник-диктатор рынка. Повидимому, в России последняя схема реализовалась наиболее полно.

что сама ее идея отрицала наличие “правильной” цены, потому как суть эксперимента состояла в “подгонке” декларируемой цены под унифицированную стоимость машины.

2. Довольно сложное положение ГТК в системе межведомственных отношений подталкивало его к активным действиям<sup>8</sup>. Фактически эскалация легализации выступала едва ли не единственным гарантом сохранения за руководством ГТК авторитета и высокого положения в негласной табели о рангах. Это уберегало от кадровых ревизий и вторжений в таможенную политику других силовых структур, по крайней мере, сдерживало этот процесс. Нелегальность таможенной практики являлась слишком доступным и уязвимым местом для критики со стороны претендентов на влияние в этой сфере. “Сетку”, сведенную к негласной норме платить за машину без разбора реальной стоимости ввозимого, нужно было отменять, и по возможности быстро и показательно.

3. Таможня все отчетливее брала на себя *фискальную роль*, что, кстати, совсем не традиционно с позиции мирового опыта. Но скудность поступлений по другим каналам блокировала внимание к мировым традициям<sup>9</sup>. Растущие потребности в таможенных платежах требовали новых механизмов их изъятия. “Сетка” за счет щадящих платежей привлекла бизнес к сотрудничеству с таможней, создала подобие легальности для участников эксперимента. Но эта привлекательность сотрудничества строилась на значительном занижении платы с машины по сравнению с той, что соответствовала истинному количеству и реальной цене ввозимого груза. Именно в занижении платежей состояла привлекательность эксперимента для бизнеса. Отказ от этой схемы означал переход к платежам “по полной программе”. И уйти от них было тем труднее, чем больше та или иная компания обнародовала свои обороты в ходе эксперимента. В отмене “платы с фуры” фискальный мотив был,

<sup>8</sup> Нашумевшее дело о мебельной фирме “Три кита” отчетливо показало накопившиеся противоречия между ГТК и Генпрокуратурой. ГТК пытался доказать утаивание от государства таможенных платежей на сумму 5 млн. долл. В ответ Генпрокуратура взяла под защиту знаменитую фирму, возбудив уголовное дело против сотрудников ГТК, инкриминируя им превышение должностных полномочий и оказание давления на подозреваемого. Эта активность прокуратуры выплеснулась в пространство массмедиа серией заголовков типа “Прокуратура застряла на таможне” [Беррес, 2002], “Прокуроры зачастили в ГТК” [Гришин, Никольский, 2002] и пр.

<sup>9</sup> Таможенные сборы — это 37—39% доходной части бюджета Российской Федерации. Для сравнения: таможенные платежи составляют 1% доходов бюджета США и до 70% бюджета Молдавии. Чем эффективнее работает собственная экономика, тем заметнее ее вклад в бюджет и тем меньшую нагрузку несет таможня как фискальный орган. Для входящих в ВТО развитых стран Европы характерны цифры 12—22% [Гончаров, 2002, с. 3].

по-видимому, если не решающим, то существенным. Забегая вперед, отметим, что после упразднения “сетки” таможенные платежи с машины белой техники возросли примерно на 10% (по сравнению с последней “сеточной” ценой), а по черной технике — на 30%.

4. *Ограниченность* круга участников эксперимента. Несмотря на решимость ГТК приблизить цену “с фуры” к стоимости услуг “серых” брокеров, на участие в эксперименте согласились далеко не все импортеры. И хотя ГТК предпринимал определенные усилия по популяризации эксперимента, многие его игнорировали. В частности, от Российской ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) таможенный комитет ожидал привлечения новых членов, а стало быть, новых участников эксперимента. Надежды оправдались лишь отчасти.

5. “Сетка” представляла собой компромисс таможни и фирм-импортеров, но с этим компромиссом могли быть не согласны другие структуры (Прокуратура, МВД, ОБЭП и т.д.). Другими словами, ГТК гарантировал, что предпринимателя не схватят за руку непосредственно на таможне, но жизнь таможней не заканчивалась. После выезда с терминала никакой индальгенции эксперимент не давал. Это подрывало веру в его разумность.

6. Сами предприниматели отлично понимали спорность и двусмысленность практики “платы с машины”. Признавая экономическую выгодность этой схемы, они не могли не понимать, что предложенные ГТК правила имеют встроенный теневой механизм. Продолжение компромиссного эксперимента грозило для ГТК снижением авторитета в глазах бизнеса. Отмена “сетки” оздоровила общий климат отношений бизнеса и таможни.

*“Мы рады, что ушли от этой схемы. Потому что уж больно это некрасивая, неказистая вещь. Что такое «сетка»? Совершенно непонятно, что это такое. Все подвязано под какой-то эксперимент. Какой эксперимент? Я положу оружие и привезу. И теоретически я мог это сделать порядка 600 раз.”*

*“Выдавив «сеточные» схемы, ГТК приблизил жизнь к тому, что должно быть.”*

## **Реакция бизнеса на окончание таможенного эксперимента: жизнь после “сетки”**

Фактически весь груз, проведенный по “сетке”, являлся “серым” импортом, поскольку фиксированная стоимость машины предполагала “рисование” ГТД с искажением всего и вся. Но одновременно

это был абсолютно легальный поток, так как схема была санкционирована ГТК. Фактически время эксперимента — это время легализации “серого” импорта. *Отмена “сетки” означала, что “серый” импорт лишается права называться “условно легальным”.*

Упразднение эксперимента пришлось на новогодний период. Правды ради отметим, что для крупных игроков рынка это событие не стало неожиданностью. Они заранее запаслись товаром и спокойно переждали период неопределенности. Мелкие же фирмы, не имеющие ни упреждающей информации, ни возможностей создавать крупные товарные запасы, пребывали в состоянии шока. Их бизнес был парализован (январь-февраль 2002 г.). Правда, с каждой инновацией ГТК время адаптации к ней сокращается. Бизнес от частых “проб пера” таможенного руководства приобретает философские наклонности, сводящиеся к уверенности, что все утрясется и работа продолжится. Правда, никто не знает, в чем будет состоять “работа по-новому”, но исподволь уверены, что все придет к некоему варианту “работы по-старому”. Паника посещает бизнес все реже, срок адаптации к новым схемам сокращается, терпимость к творчеству ГТК растет.

Что же было предложено после отмены фиксированной платы с машины? А собственно, ничего нового. Просто достали припорошенный пылью приказ № 757 и объявили его основным нервом таможенной практики. Обновленный вариант (приказ № 196) содержал лишь незначительные дополнения. В чем суть этого приказа? Суть в том, что таможенные платежи определяются с помощью дифференцированных таможенных ставок, а расчетной базой является стоимость груза. Это означало, что прежним договоренностям власти и бизнеса пришел конец: отношения отныне строятся не на компромиссной плате с машины, а на легальной калькуляции таможенных платежей, которые, в свою очередь, рассчитываются по дифференцированным для разных товарных групп таможенным ставкам с учетом количества груза и его цены.

И тут происходит нечто интересное. Если количество и номенклатуру груза можно элементарно проверить, то с ценой все сложнее. Какую цену товара считать облагаемой пошлиной? Ту, что подтверждается официальными документами импортера? Но любые документы можно изготовить, и при этом сделать это легально, используя офшорные зоны, подставные (“прокладочные”) фирмы, якобы эксклюзивные контракты и т.д. Самые разные подтверждающие документы могут быть сфабрикованы с помощью сложной цепочки “прокладочных фирм”. (*“Любая серьезная контора, которая занимается оптовой торговлей, — это гигантская фабрика по изготовлению документов. Прячется все буквально.”*) Получается, что без “приказных” цен (минимально допустимых)

не обойтись. Вместе с тем ввести единую цену на тот или иной товар было бы абсурдом. Ведь особые условия поставок, эксклюзивные договора реально существуют. Как быть?

На этот счет приказ № 757 (и его обновленный вариант — приказ № 196) давал вполне вразумительный ответ: минимальная цена единицы груза (“приказная” цена) может варьироваться в зависимости от уровня ее визирования. “Приказные” цены зависят от того, кто их подтверждает. Принцип довольно прост: чем выше уровень визирования, тем ниже может быть цена товара в государственной таможенной декларации. Всего допускается шесть уровней визирования: отдел таможенного оформления, таможенный пост, таможня, таможенное управление, ГТК. Шестой вариант — условная оценка таможни — применяется в форс-мажорных обстоятельствах и конфликтных ситуациях, когда цена товара может “условно” назначаться вне разумных пределов. То есть если цену подтверждает отдел таможенного оформления — она будет предельно высокой, если заместитель председателя ГТК — предельно низкой. Соответственно будут варьировать таможенные платежи и НДС.

Очевидно, что возможность визирования цен на самом веру была чисто умозрительной. Для этого требовались серьезные административные ресурсы или финансовые затраты. В последнем случае низкие инвойсные цены “гасились” затратами по их визированию. Административным ресурсом в необходимом объеме обладали немногие фирмы. Это естественным образом сделало низкие “приказные” цены “мертвой зоной”, которая существует, но в нее никто не вторгается. Что же касается предельно высоких цен, то их использование не предвещало проблем, но и радости не сулило. Это означало проигрыш в конкурентной борьбе, так как обрекало на максимальные таможенные платежи и НДС. Естественно, пользоваться ими никто не спешил, и брокеров, предлагающих такие условия, быстро оставили без работы. В ситуации, когда одни цены заманчивы, но нереальны, а другие реальны, но не привлекательны, сошлись на срединной позиции. Это был уровень таможни. Фактически из всего приказа работающим остался только один уровень визирования, т.е. практически все импортеры имели одни и те же “приказные” цены. Предприниматели, за исключением немногих, входящих в высокие кабинеты практически без стука, “встали” на один уровень визирования, что унифицировало условия растаможивания.

При этом совершенно легально закреплялись *ценовые преимущества* компаний, обладающих административным ресурсом для визирования товара “в верхах”. Если раньше неформальные контакты обеспечивали сам *доступ* к “серым” схемам, то теперь, когда они стали

доступны практически всем, контакты определяют уровень разрешения таможенных коллизий, другими словами, звено *подключения* к “серой” схеме. Для одних — это таможенный пост, для других — таможенное управление, а для кого-то — ГТК. Чем выше уровень, тем больше полномочия и весомее достигнутые договоренности, но и цена решения вопроса растет.

*“На таможенном посту 14-дюймовый телевизор не может стоить ниже 150 долл. при оформлении, в таможенном управлении — не меньше 130 долл., а в ГТК соответственно 100 долл. То есть все зависит от той реальной взятки, которую вы даете при регистрации контракта. То есть если вы хотите задекларировать телевизор за 100 долл., то вам надо идти в ГТК и получать там разрешение. Это будет дешевле, но взятка будет дороже.”*

По сути, эта практика являлась скрытым вариантом прежних льгот, получение которых также зависело от административных возможностей фирмы. Отмена явных, законодательно прописанных льгот, таким образом, сопровождалась введением ее латентных вариантов. Правда, в отличие от прежних льготников, такие фирмы не афишировали свои возможности и реализовывали товар не от своего имени, а через сеть мелких фирм. Появление же дешевого товара у мелких операторов никого не удивляло, так как их давно и оправданно подозревают в контрабанде. Это освобождало крупные и добропорядочные фирмы от упреков в сбивании цены.

Но для подавляющего большинства фирм маневры в области “приказных” цен были недоступны — почти все работали по цене таможни. Что же происходило, когда реальная цена товара расходилась с минимально допустимой для декларирования? А происходило элементарное подтягивание реальной цены к “приказной”. Схема почти комична: *дешевые товары наценяют, а дорогие товары уценяют*, удешевляют. Понятно, что с формальной точки зрения все выглядит абсолютно убедительно. (*“Формально мы легальны абсолютно. Потому что мы платим платежи с той цены, которая подтверждена официальными бумагами.”*.) Как это достигается?

Через офшорные зоны, через подставные фирмы получают подтверждения инвойсных цен, “совпадающих” с “приказными”, визируемыми на уровне таможни. (*“Там же контракт подписывается «тебя с тобой». Не секрет, что распространен бизнес, по которому таможенные терминалы имеют две фирмы, одну за границей, офшор какой-нибудь, другую здесь, в России, участнику внешнеэкономической деятельности. Они просто подписывают контракт между собой. И инвойс выписывается*

от той фирмы на эту.”) Не случайно предприниматели говорят не “заполнять декларацию”, а “работать над декларацией”. Что называется, почувствуйте разницу! При этом все, от рядового таможенника до председателя ГТК, знают цену этим бумагам. Скажем, телевизоры с диагональю 25 дюймов визируются таможей по цене 120 долл. за штуку. При этом “Sony” такого формата реально стоит 500 долл., “Samsung” — 120, а телевизор турецкого производства всего 100 долл. Будьте уверены, что в декларации эти телевизоры будут по одной цене. При этом с дорогого телевизора “списывается” 380 долл., т.е. эта сумма не облагается пошлиной и НДС, а “приписанные” 20 долл. дешевого телевизора, наоборот, неоправданно попадают под таможенные платежи и налоги. То есть недоплата по дорогом товарным позициям частично “гасится” переплатой по дешевым товарам.

Часто ли это случается? По оценкам предпринимателей, на рынке черной бытовой техники (по цвету корпуса — т.е. это телевизоры, музыкальные центры и пр.) примерно 25% ассортимента реально имеет цену, соответствующую “приказной”. Более низкую цену (т.е. требующую фальсифицированного завышения) имеет 10—15% техники. Все остальное реально стоит дороже. По белой бытовой технике (опять же по цвету корпуса — холодильники, плиты, стиральные машины и пр.) совпадений немного больше — до 40%, что связано с преобладанием в ассортименте дешевых брендов.

Логичен вопрос: почему предприниматели не пытались доказать разумность реальных цен, когда те были ниже “приказных”? Откуда такая нерачительность? Ответ сводится к четырем моментам.

1. Единственный легальный канал для ценовых претензий — апелляция к более высокому уровню визирувания — реально не работал. “Пустые хлопоты” были практически гарантированы.

*“Даже если цена находится в рамках полномочий центрального таможенного управления, отдел таможенной стоимости не будет подписывать, потому что сейчас проблемы не нужны никому. Они отправят в ГТК. В ГТК такие же сидят. Они не будут это решать, потому что им дорого кресло и в тюрьму не хотят.”*

2. Ценовые претензии — довольно дорогое удовольствие, поскольку они сопряжены с расходами на оплату складов временного хранения, на консультации, подношения и пр. Даже в случае успеха экономический эффект может быть ничтожен, а в случае неуспеха — затраты удручающи.

*“Лицо, принимающее решение в таком споре, достаточно высокое. И пока ты до него дойдешь со своей бумагой, товар у тебя больше пролежит*

*на складах временного хранения. Кстати, тоже не секрет, что стоимость хранения на СВХ стоит таких денег, что не дай Бог туда попасть. Цены там отличаются в 4—6 раз от цен на рынке складского хозяйства.”*

3. Любо́й импортер дорожит отношениями с тамо́жней. Та взяла на себя роль бюджетобразующей структуры. Эго означает, что уменьшение платежей ослабляет положение тамо́жни в межведомственных играх. Соответственно нет более верного способа устроить “добрую ссору” с тамо́жней, чем претендовать на низкие цены. Лейтмотив же “худого мира” предельно прост: можно позволить себе многое, но платить надо исправно, в том числе за счет переплаты по дешевым товарам.

4. Переплаты по дешевым позициям компенсировались недоплатами по дорогим. К тому же доля товара с более высокими реальными ценами превосходила долю груза, цена на который недотягивала до “приказной”. Да и в абсолютном выражении разрывы были несопоставимы. Как только фирма напомнит про дешевый спектр груза, ей могут напомнить про дорогой. Понятно, что в этой ситуации фирмы боялись нарушить компромиссное равновесие с тамо́жней.

И все же предприниматели роптали. Ситуация требовала разрешения. Во-первых, цены на контрабандном рынке убедительно доказывали существование *реально низких закупочных цен*. Во-вторых, импортеры, в ассортименте которых устойчиво преобладали дешевые товары, *выталкивались “приказными” ценами в “черный” рынок*. В-третьих, начал формироваться *околотамо́женный бизнес по визированию более низких цен*. Спрос на такого рода услугу предъявляли преимущественно фирмы, ввозящие китайский товар. Привычное “восток — дело тонкое” на поверку сводилось к банальной дешевизне товаров, растаможивать которые по “приказным” ценам было убыточно.

В этой ситуации ГТК решается на инновацию. В мае 2002 г. выходит приказ № 430, разрешающий официальным дилерам декларировать цены, указанные в инвойсах производителей без всякой оглядки на “приказные” цены. Для остальных сохраняется прежний порядок. Официальные дилеры давно ждали этот приказ. Его важность сводится к двум моментам — экономическому и политическому. Экономическое значение приказа состояло в упрочении *конкурентных преимуществ* официальных дилеров. Политическое значение заключено в признании официального дилерства фактором отношений с тамо́жней. Это рисует контуры будущего, когда официальные дилеры монополизируют право ввозить импортный товар, что сделает инвойсы производителей единственным основанием заполнения ГТД. Такой порядок поставит крест на многочисленных схемах “рисования” цен, поскольку все они строятся на цепочке опосредующих звеньев. Таким образом, данный

приказ меняет не столько сиюминутные расклады, сколько выступает своеобразной *декларацией о намерениях* таможни. И крупные игроки ей вяжали. Тем более что прецеденты реализации этой схемы уже можно наблюдать, например, на импорте автомобилей<sup>10</sup>.

Таким образом, позиция власти, начиная с 2000 г., выстраивается в некую логическую цепочку. Сначала приучили элементарно платить, платить хоть что-то, закрывая глаза на явные расхождения ГТД с содержимым машин (“сеточный эксперимент”). Следующим шагом была борьба за легализацию натуральных показателей импорта путем негласного разрешения “рисовать” любые цены, позволяющие “подвести” стоимость реальных товарных кодов под фиксированную стоимость “сетки”. Это был финал эксперимента. После его отмены разворачивается борьба за легализацию стоимостных показателей импорта. Делается это путем тотального оценивания груза по “приказным” ценам уровня таможни. Однако цены груза лишь частично совпадают с указанными в приказе. Попыткой исправить эту ситуацию является разрешение ГТК принимать у официальных дилеров инвойсы производителей. Понятно, что их будут предъявлять только на дешевый спектр груза, подгоняя цену дорогих товаров под “приказной” уровень. В этой ситуации следующим логичным шагом явилось бы ограничение круга импортеров исключительно официальными дилерами, от которых ГТК вправе потребовать инвойсы производителей на весь груз. Это аннулировало бы понятие “приказных” цен и сделало бы инвойсы производителей единственной основой ГТД.

## **Изменения в “черно-серо-белом” интерьере, или новые контуры диалога власти и бизнеса**

Политика ГТК довольно отчетливо нацелена на переопределение ситуации с импортом. На примере рынка бытовой техники и электроники было показано, какими методами это осуществлялось, какую реакцию бизнеса вызывало. Началось усиленное давление на “серые” схемы”. Что из этого вышло?

<sup>10</sup> Ныне таможене удалось довести долю поставок новых автомобилей через официальных дилеров — что означает полную уплату всех пошлин — до 86% [Корнышева, 2002].

<sup>11</sup> Тенденции к легализации таможенной практики проанализированы в [Радаев, 20016, 2002, 2003а, 2003б], [Барсукова, 2002].

1. Работа таможи стала более формализованной, правила игры — более понятными, а намерения ГТК — более прозрачными. (*“Таможня совсем приблизилась к тому, что должно было бы быть.”*) Это не могло не вызвать одобрения крупного и стабильного бизнеса. Конфликт монологов власти и бизнеса начал сменяться заинтересованным диалогом. Однако это не означало автоматической готовности к выполнению призыва “выйти из тени”. Перед бизнесом встал выбор: легализоваться или уйти в глухую оборону, т.е. стать полностью “чернушным”. Ориентация на сотрудничество с властью оказалась дифференцированной. Было бы неоправданным упрощением рисовать ситуацию как дружное шествие фирм во врата легального бизнеса.

2. *Крупные, солидные операторы* сознательно пошли на дополнительные издержки легальности. Рост таможенных платежей окупался в долгосрочной перспективе: снижался риск по всей цепочке движения товара, уменьшались издержки на подстраховку нелегальных действий, росли обороты, ширился горизонт гарантий, появлялись серьезные заказы и пр. (*“...Стеклышко из серенького становится более беленьким.”*) По большому счету, появился шанс вписаться в будущее, которое все более связывалось с понятием официального дилерства. Попадание в список законопослушных официальных дилеров означало вполне конкретные преимущества, ради которых можно было поступиться одно-разовыми выигрышами от сомнительных действий. То есть репутация “белого и пушистого” стало приносить не только моральное удовлетворение, но и вполне реальную пользу. Честность из морального императива начала превращаться в инструментальное благо.

3. Однако не все крупные компании дружными рядами пошли в сторону легализации. Обратный ход дали *обладатели административного ресурса* — прочные связи в коридорах власти оберегали от ситуации “публичной порки”. По большому счету, любая импортирующая фирма при тщательной проверке могла претендовать на показательный процесс. Все работали примерно одинаково. Но меч правосудия карал избирательно. В неприятные ситуации попадали либо те фирмы, которые нарушали некие неформальные договоренности с той или иной властной епархией, либо те, которые в силу заметности могли служить удачной витриной служебного рвения при внутриведомственных разборках. Про первых говорили “допрыгались”, про вторых — “не повезло”. Административный ресурс в виде пакета связей страховал от таких ситуаций. “Административные тяжеловесы” могли позволить себе многое, в том числе контрабанду.

4. *Более мелкие операторы* в силу скудности финансовой прочности интересовались не будущим, а настоящим. Это выразилось в повышенной

тяге к контрабандным схемам, ставшим вследствие борьбы ГТК еще более рискованными, но и более прибыльными. По сути, риск остался для мелких операторов единственным способом продлить свое существование. Их загнали в угол массой обстоятельств: преимущества официальных дилеров, более низкие закупочные цены и аккуратность поставок для крупных партнеров, — все это понизило шансы мелких фирм-импортеров на успех в легальной конкуренции<sup>12</sup>. И только в риске сохранялись преимущества мелких операторов как более мобильных, ускользающих от контроля и непригодных для показательных процессов. Естественно, они стали этим активно пользоваться. Представителей “дичайшей романтики” среди мелких операторов становилось все больше.

5. Произошло *расслоение импортирующего бизнеса, его сегментация по критерию легальности*. Если раньше выделение “черной”, “белой” и “серой” схемы было скорее аналитическое, то теперь фирмы действительно стали различаться по этому основанию. Особенно жесткое размежевание произошло по линии контрабанды. Ориентированные на легальность импортеры продолжали действовать в “серо-белой” гамме, по возможности высветляя ее, однако смещения с “чернухой” они себе уже не позволяли. (*“Теперь либо в бело-серую, либо вообще в черную. «Сетка» смешивала все эти красочки.”*)

6. Изменилось представление о *хорошем тоне в бизнесе*. Даже те, кто сочетал (и продолжает сочетать) легальную работу с разными схемами и схемочками, перестали об этом распространяться. Это стало подразумеваться, угадываться, но не проговариваться. Разница — при всей материальной неуловимости — колоссальная. Равно как и последствия. (*“Возможно, схемы остались, но закрыли саму возможность говорить об этом.”*)

7. Начался процесс *ассоциирования бизнеса*. Коль скоро легализация стала активно продвигаться властью, то ориентированные на нее игроки стали интенсивно группироваться, чтобы заявить свою консолидированную позицию по поводу условий легализации. Стало развиваться множественное членство, когда одна фирма входила в несколько ассоциаций для решения различных “профильных” проблем. Власть также проявила заинтересованность в создании ассоциаций, всячески поощряя, а иногда и подталкивая этот процесс. (*“Государство попыталось как-то классифицировать клиентов, сбить их в стаи, организовать.”*)

<sup>12</sup> Аккуратность поставок стала особо цениться в связи с принятием приказа № 1132 о предварительном декларировании груза, от которого пострадали преимущественно мелкие импортеры.

Бизнес группировался для того, чтобы быть услышанным; власть структурировала бизнес-поле, чтобы иметь весомого и вменяемого собеседника.

8. Перекраивание карты таможенных практик обрушило сложившуюся схему отношений импортирующего бизнеса и властных структур. Ведь именно “презумпция виновности” задавала канву диалога импортеров и власти. На этом стояли МВД, торгующее услугами по сопровождению груза, ОБЭП, способный изблечить каждого первого, торговая инспекция и т.д. Тенденция к легализации таможни ломала привычную схему. Изменения на таможне как по цепочке передавали импульс всей структуре отношений власти и бизнеса. Таможенные реформы создали информационный повод для переопределения отношений импортеров и власти в ее многочисленных ипостасях. Это, с одной стороны, расширило для бизнеса круг ведомств, переговоры с которыми стали возможны и даже неизбежны, а с другой стороны, активизировало сами эти ведомства в поиске парламентаров от бизнеса. Неизбежными стали *новые неформальные конвенции и формализованные правила* взаимодействия, в выработке которых не последнюю роль должны будет сыграть создаваемые бизнес-ассоциации.

# Глава 11

## КРИМИНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЯ КОНТРАФАКТНОЙ ПРОДУКЦИИ

Какие только напасти не поджидают российского потребителя. И массмедиа, вторя ученым и политикам, активно подключаются к этим “страшилкам”. То пугают ценами, поворачивая потребителя в сторону овощей, то доказывают их несъедобность по причине перенасыщенности удобрениями. Одна тема сменяется другой, и остается удивляться мужеству потребителя, настойчиво делающего покупки и заворачивающего их в газету с предостерегающими заголовками. В последнее время на авансцену вышла проблема контрафактных товаров. А это уже сюжет не теневой, а криминальной экономики.

Между теневой и криминальной (“черной”) экономикой существует кардинальное различие. В рамках *теневой экономики* производятся разрешенные законом товары и услуги, правда, с использованием “запрещенных приемов” (уход от налогов, нарушение норм лицензирования и пр.). То есть *цель теневой экономики оправдана, неприемлемы лишь средства*. Криминальная же экономика создает товары и услуги, производство которых запрещено законом или монополизировано государством. *В случае криминальной экономики незаконны как цель, так и средства деятельности*. Грань между тенью и криминалом зависит от нормативных рамок хозяйственной деятельности. Так, легализация проституции, производства и распространения наркотиков трансформирует границу, за которой стирается криминальная экономика. Однако есть виды деятельности, которые даже при самом богатом воображении не могут быть легализованы. В их числе производство и реализация контрафактной продукции. Что это такое?

*Контрафактная продукция* — это продукция, выпущенная с неправомерным использованием известных на рынке товарных фирменных знаков, что вводит в заблуждение покупателей и ущемляет интересы

владельца товарного знака. Проще говоря, *контрафактный товар* — это подделка под известный бренд. Сразу оговоримся, что бренд — понятие не юридическое, а сленговое. Законодательство оперирует термином “торговая марка” или “товарный знак”. Далеко не всякий товарный знак является брендом. Для этого необходимы популярность знака, его узнаваемость потребителями, сформированное доверие к качеству соответствующего продукта. *Бренд — имиджевая проекция товарного знака, позволяющая ему быть лидером продаж.* Если торговая марка или фирменный стиль — понятия официальные, юридические, то бренд существует только в головах потребителей. Бренд — продукт, компания или концепция, которые выделены общественным сознанием из массы подобных. Именно брендовые товары становятся, в первую очередь, объектами контрафактных подделок.

## **Почему контрафакт стал “темой дня”?**

В последнее время внимание к проблеме контрафактного производства резко возросло. Отметим, что *интерес к этой проблеме и пик контрафактного производства пришлись на разное время.* По многим товарным позициям контрафакт достиг апогея в середине 1990-х гг., однако “темой дня” контрафактное производство стало в 2002 г., перебравшись из разговоров потребителей в речи политиков, законодателей и аналитиков. Тому есть три причины.

Первая причина — *резкая активизация отечественных и иностранных товаропроизводителей в вопросе охраны интеллектуальной собственности.* Если в 1997 г. Роспатент получил чуть менее 30 тыс. заявок на регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания (при этом почти половина заявок исходила от иностранных компаний), то в 2001 г. этот показатель превысил 53 тыс., при этом российские заявители представили 75% от всех поданных в Роспатент заявок. Правда, российские фирмы представлены преимущественно Центральным и Северо-Западным федеральными округами, на которые приходится три четверти российских заявок. Практически не регистрируют товарные знаки Дальневосточный, Уральский, Сибирский федеральные округа, на которые в сумме приходится около 9% заявок, поданных в Роспатент в 2001 г. Среди зарубежных стран-заявителей с большим отрывом лидирует Германия, при этом ее лидерство устойчиво на протяжении последних пяти лет. За ней по количеству поданных и удовлетворенных

заявок следуют США, Италия, Франция, Швейцария<sup>1</sup>. Отсутствие механизмов защиты прав владельцев товарных марок ведет к падению международного престижа России и ухудшению ее шансов на торговое сотрудничество. Кто будет вкладывать деньги в нашу экономику, если, например, по информации торгового представительства России в США, фирма, производящая известные батарейки “Энерджайзер”, теряет на российском рынке ежегодно 650 тыс. долл. из-за того, что из Китая и Украины ввозятся поддельные батарейки по цене в 10 раз ниже цены производителя.

Вторая причина — *борьба с контрафактом является удачной демонстрацией сотрудничества некриминального бизнеса и власти*. Контрафактное производство относится к числу тех немногих проблем, где власть и бизнес становятся союзниками. Их союз построен на единстве врага. На контрафакте государство теряет налоговые сборы, а компании, представляющие правообладателей товарных знаков, выставляют целый спектр претензий изготовителям подделок. Это и компрометация качества товара, и сокращение объемов реализации оригинальной продукции, и вынужденное снижение цен под давлением дешевых подделок, и затраты на налаживание внутрифирменных служб, отслеживающих и пресекающих контрафакт. Сотрудничество государственных органов и бизнеса по изобличению контрафактного производства становится реальностью.

Третья причина — *борьба с контрафактным производством зачастую используется как повод для претензий контролирующих и силовых структур на расширение своих полномочий*. Проблема контрафакта является полем множества спекуляций далеко не бескорыстного свойства. В досужих разговорах и сообщениях массмедиа мелькают рассуждения о том, что рынок наводнен подделками. Называют цифры, после которых поход на рынок или в магазин вызывает ассоциацию с хождением по минному полю. Апеллируя к масштабности явления, заинтересованные ведомства пытаются наращивать свои административные полномочия по борьбе с ним. К числу таких мер относятся усложнение процедуры сертификации, попытка ввести голографические марки, расширение полномочий проверяющих органов и пр. В результате формируется своеобразный околосударственный бизнес.

<sup>1</sup> Европейские страны предпочитают регистрацию по процедуре Мадридского соглашения (1979 г.) или Протокола к Мадридскому соглашению (1989 г.), а США и Украина предпочитают национальную процедуру регистрации товарных знаков и знаков обслуживания, принятую в Российской Федерации. Островные страны — Великобритания и Япония — примерно равно используют мадридскую и российскую системы регистрации.

*“Голографические марки могли стать фантастическим бизнесом для руководителей Госстандарта. Это был бы великолепный бизнес с рентабельностью где-то 5000%. Сертификация всевозможная... Там тоже прибыль кому-то идет ”* (из интервью с предпринимателем). Заметим, что необходимость введения голографических марок, новых сертифицирующих процедур обосновывалась именно в терминах “девятого вала” контрафактных товаров. Таким образом, криминальная экономика в виде контрафактного производства используется как повод наращивания зависимости бизнеса от власти. Средством достижения этой цели является преувеличение масштабности явления и угроз, с ним связанных.

Как же реально обстоят дела с контрафактом в России? Каков масштаб контрафактного производства и каковы способы его уменьшения? Имеют ли правообладатели действенное оружие против изготовителей контрафакта? В какой мере потребители защищены от приобретения подделок?

Для ответа на эти вопросы было проведено исследование “Масштабы серого импорта и контрафактной продукции” (В. Радаев (рук.), С. Барсукова, В. Карачаровский, З. Котельникова)<sup>2</sup>. Экспертные оценки и суждения, полученные в ходе проекта, составили основу настоящей главы.

## **Продуктовая избирательность контрафакта**

Далеко не все товарные группы равно подвержены угрозе подделок. Риски потребителей дифференцированы по видам продуктов и услуг. Какие факторы защищают товар от контрафактного производства или, наоборот, провоцируют его?

- Поскольку разумно производить подделки в странах с нежестким законодательством по защите интеллектуальной собственности, включая

<sup>2</sup> Проект инициирован Ассоциацией “РусБренд”, объединившей 24 компании, чьи товарные марки давно стали мировыми брендами. Среди них такие известные производители, как “Adidas”, “Gillette”, “Johnson & Johnson”, “L’Oreal”, “MARS”, “Nestle”, “Procter & Gamble”, “Schwarzkopf & Henkel”, “Unilever”, “Wella” и др. Метод исследования — углубленное интервью с первыми лицами фирм, руководителями основных служб (отделы логистики, отделы региональных продаж, юридические отделы). Всего было получено 16 интервью. Названия фирм не приводятся.

охрану прав владельцев товарных знаков, то широкомасштабное контрафактное производство преимущественно развито в Азии и на Ближнем Востоке. Географическая специфика ведет к тому, что больше подделывается товар, основанный не на высоких технологиях, а на значительных затратах человеческого труда, традиционно дешевого в этих странах (например, пошив контрафактной спортивной одежды).

- Защищают товар от подделок технологии, предполагающие большие инвестиции, длительный производственный цикл и низкую пространственную мобильность производства. Впрочем, усложнение технологии, с одной стороны, защищает товар от подделок, но, с другой стороны, затрудняет его реализацию, повышая себестоимость. *“Можно выпустить классный товар, который никто и никогда не подделает, но он будет настолько дорогим, что его никто покупать не будет.”*

- Уязвимы те бренды, правообладатели которых не имеют в Российской Федерации своего официального представителя, обладающего полномочиями защищать рынок от контрафакта. *“Для защиты торговой марки нужно иметь определенные полномочия и соответственно финансирование. Даже если есть представительство, то головная компания должна уполномочить, дать пакет определенных документов для того, чтобы вести эту работу.”* Например, у компании “Nike” в России нет официального представителя, который был бы уполномочен представлять ее интересы по защите торговой марки. А у официального представителя компании “Adidas” в России такие полномочия есть, поэтому один и тот же продукт (спортивная одежда и обувь) этих фирм различается степенью защищенности от подделок.

- Сокращают вероятность подделок специфика сырья и дефицитность ингредиентов. *“Скажем, дезодорант выпустить — сложно. А чай запаковать любой может. Нужно только сделать упаковку.”* Не случайно доступность сырья и недолгий срок выдержки приводят к тому, что *“подделки больше касаются грузинских и молдавских вин, чем французских”*.

- Повышается вероятность подделок, если товар традиционно реализуется через открытые рынки. Это касается, например, незлитных сортов чая и кофе. Товарные группы, запрещенные для реализации на открытых рынках, имеют дополнительную степень защиты от подделок, так как солидные магазины опасаются брать на реализацию контрафакт.

- Провоцирует выпуск контрафакта популярность бренда, устойчивый спрос на него. *“Подделывают тот товар, который является лидером. При любой технологической сложности он все равно будет подделываться, пока он будет лидером. Больше или меньше — это другой*

*вопрос, но подделки неизбежны.” “Подделывают, как правило, известные марки. Иначе нужно вкладываться в их продвижение, чтобы их купили.”*

- Объектами фальсификаций становятся бренды, которые исторически популярны в России, но в силу различных политических или экономических причин временно не импортируются. Образовавшийся вакуум заполняет контрафакт. Например, привычный советским людям “Боржом” после распада СССР оказался импортным напитком. Возобновление торговых отношений с Грузией требовало времени. Разрыв в поставках в течение 4—5 лет привел к тотальной фальсификации этого бренда в середине 1990-х гг. “Нарзан” же и “Ессентуки” остались российскими брендами и не испытали трудностей “парада суверенитетов”, поэтому и объектом фальсификации стали в несопоставимо меньших масштабах.

- Подделка особенно распространена там, где образование цены происходит многоступенчато, т.е. существуют многократные торговые посредники, что создает возможности неправомерного рыночного вмешательства.

- Особо удачной оказывается борьба с контрафактом для тех правообладателей торговых марок, которые прикладывают к этому собственные усилия и не надеются на автономную работу компетентных органов. Так, фирма “Adidas” за прошедшие 18 месяцев (май 2001 г. — декабрь 2002 г.) совместно с правоохранительными органами провела 68 рейдов, в результате чего было заведено 34 административных и уголовных дела и изъято контрафакта на сумму около 7 млн. долл. в ценах производителя<sup>3</sup>. “Боржом” также обязан победе над засильем контрафакта специальному отделу по борьбе с фальсифицированной продукцией, который работает в тесном контакте с Государственной торговой инспекцией и органами МВД. Понятно, что у этой борьбы есть и теневая составляющая. Речь идет о банальных взятках директорам магазинов, оптовых баз для получения информации о контрафактных партиях. Повышенное рвение государственных органов по защите того или иного бренда от подделок тоже не случайно. Но не стоит преувеличивать распространенность этих практик, — в подавляющем

<sup>3</sup> По оценкам экспертов из департамента по защите интеллектуальной собственности, им удастся обнаружить не более половины контрафактной продукции “Adidas”. И это в Москве. Понятно, что в провинции процент обнаружения значительно ниже. С учетом как минимум 50% налогового бремени потери госбюджета от подделок *только этого товарного знака* составили за 18 месяцев (с мая 2001 г. по декабрь 2002 г.) 7—10 млн. долл.

большинстве случаев сотрудничество бизнеса и власти носит информационный и организационный характер (составление буклетов, облегчающих торговым инспекторам идентификацию контрафактного товара, совместные рейды, предоставление данных по мониторингу рынка и пр.). То есть выигрывают те, кто не ждуг, когда государство наведет порядок, а активно сотрудничают с соответствующими органами, привлекая внимание к своим проблемам.

## **География и масштаб контрафактного производства**

В середине 1980-х гг. начался натиск контрафактного производства со стороны стран Центральной, Юго-Восточной и Южной Азии, причем лидирующая роль в этом наступлении принадлежала Китаю, Южной Корее, Гонконгу, Индии. Западные фирмы-производители испытали шок, когда рынок некоторых регионов оказался буквально захвачен дешевыми подделками. Периодически усиливающаяся борьба, сопровождающаяся показательными судами, широкой антирекламой и уничтожением конфискованных подделок не привела к желаемым результатам: поток фальсифицированной продукции продолжал увеличиваться на 10—15% в год и к середине 1990-х гг. его стоимость оценивалась уже в 200 млрд. долл. в год. По оценке Международной торговой ассоциации (INTA) в 1995 г. потери легкой промышленности от подделки товаров при объеме продаж в 9,4 млрд. долл. составили 2,1 млрд. долл., т.е. 22%. Потери стран за период 1992—1995 гг. оцениваются от 13,5% объема продаж во Франции до 30,4% в Пакистане [Ларионов, Скрыпникова, 1999]. Что же касается России, то по данным Государственной торговой инспекции, на московском рынке фальсифицированы 30% одежды и обуви, 50% компьютерной техники, галантерейных и сувенирных товаров [Александрова, 2002].

География контрафакта имеет продуктовую специфику. Одни поддельные продукты импортируются, другие изготавливаются внутри страны. Так, контрафактный чай “Lipton” или кофе “Nescafe-Gold” производят (фасуют), как правило, внутри России, там же бутилируют поддельную минеральную воду. А вот алкоголь класса “premium” преимущественно завозится из стран Восточной Европы, а также стран ближнего зарубежья. Поддельные бритвенные лезвия везут из Юго-Восточной Азии. Ряд товаров имеет “смешанную” географию

контрафакта: импорт дополняется внутренним производством. Так, 70% контрафактной спортивной одежды и обуви ввозится из стран Азии, Ближнего Востока и Китая, а 30% — изготавливается в России. Надо отметить, что в последнее время традиционный поставщик контрафакта — Китай — декларирует намерения бороться с поддельным производством и защищать права владельцев торговых марок, что связано с вступлением страны в ВТО.

Что касается масштаба контрафактного производства, то в массмедиа встречаются разные оценки, но только малая их часть основана на реальном анализе. Основной причиной отсутствия точной статистики в этой области является, с одной стороны, трудность сбора информации, а с другой — недооценка важности этой информации, или же откровенно спекулятивная подтасовка фактов для придания явлению масштаба национального бедствия. Но можно с уверенностью сказать, что за последние 3—4 года доля контрафактной продукции на российском рынке сократилась, и довольно существенно. В данном случае мы опираемся на экспертные оценки фирм, входящих в ассоциацию “Рус-Бренд”. Так, в 1999 г. до 50% импортной парфюмерии и продуктов питания были поддельными. Сейчас эта доля сократилась в среднем до 10%, составляя в сфере косметики 6—7%, на рынке чая — 15%. В 2000 г. 10% кофе “Nescafe-Gold” были поддельными, сейчас максимум 1%. Примерно та же ситуация на рынке алкоголя класса “premium”. Не более 5% контрафакта на рынке бритвенных лезвий. Остается внушительной доля подделок спортивной одежды и обуви, достигая 50% продаж на открытых рынках. Однако и здесь наметился прогресс, ведь еще в 2002 г. речь шла о 80% контрафакта. На рынке минеральных вод (речь идет о “Боржоми”) за 3—4 года ситуация изменилась от практически 100% контрафакта до 1—2% фальсификаций (правда, это снижение относится к более контролируемым столичным рынкам, в регионах ситуация несколько хуже). В некоторых товарных группах подделок практически нет и, приобретая их, потребитель практически не рискует (импортные средства по уходу за волосами, гигиенические прокладки).

Кто же изготавливает контрафактную продукцию? Ошибочно думать, что подделки под известные бренды производят исключительно в сомнительных местах (“на Малой Арнаутской”). Как отечественные, так и импортные производители контрафакта делятся на две группы:

- *подпольные структуры*, зачастую использующие труд нелегальных мигрантов и предлагающие довольно низкое качество подделок.

Вспомним нашумевшее дело о швейной мастерской в Подмосковье, где работали нелегальные вьетнамские рабочие;

• *легальные предприятия, в прошлом или настоящем являющиеся официальными партнерами правообладателей торговых марок. Контрафакт может выпускаться после прекращения договора о сотрудничестве или как параллельный выпуск (в третью смену, например) дополнительной продукции, но из суррогатного сырья. Такие подделки более качественны, так как сотрудничество с правообладателем обеспечивает лекалами, базовыми ингредиентами, оборудованием, технологическими знаниями и пр. “Пути известные. Организовать третью ночную смену. Но поскольку материал завезен и из него больше не сошьешь, то шьют из того материала, который достают где-то своим путем. Другой момент: фабрика, которая имела раньше договор, может производить эту продукцию после того, как с ней прекращены договорные отношения. В частности, в Подольске было шумное дело, оно и сейчас находится на расследовании. Фабрика производила спортивную одежду после того как договорные отношения прекратились.”*

## **“Мягкий” контрафакт, или проблема стилового заимствования**

Своеобразным “мягким вариантом” контрафактного производства является *стиловое заимствование* (look like). Речь идет о выпуске продукта, не являющегося, строго говоря, подделкой, и даже имеющего собственное оригинальное название. Однако стиловое решение этого продукта таково, что потребитель с большой вероятностью примет его за продукцию известной торговой марки. Скажем, параллельно с всемирно известным лаком для волос “Taft” в одной из восточно-европейских стран наладили производство лака “Taff”. При общем сходстве дизайна и цветового оформления флакона расхождение в одну букву может быть не замечено потребителем. Или, например, вслед бренду “Русский стандарт” в Армении начали выпуск водки “Российский стандарт”, копируя форму бутылки (правда, делая ее не матовой, а прозрачной). Обычные приемы стилового заимствования — игра с названием, игра с дизайном упаковки, шрифтом и пр. *“Внутри страны есть подделки, которые не являются стопроцентно*

идентичными. Что касается «Мартины», то на рынке появился напиток, который назывался «Мартин № 1». И тоже вермут, этикетка очень похожа, звучит созвучно. Но это не является подделкой, в смысле копии. Скорее это попытка привлечь потребителя созвучием с мировым брендом.”

*“Не пытаются сделать то же самое, а пытаются сделать очень похожее. Например, есть краска для волос «Соблазн», которая очень напоминает один из наших продуктов, но стоит в два раза дешевле. Дизайн упаковки настолько похож, что у потребителя может возникнуть ассоциация с нашей фирмой.”*

Как быть в этом случае? Проблема стилевого заимствования не относится к числу острых, так как существует налаженный правовой механизм пресечения “мягкого” контрафакта. Тактика борьбы со стилевым смешением различается для товаров, производимых в России и импортируемых извне.

- Товары, производимые в России и уличенные в стилевом заимствовании, снимаются с производства. Судебные разбирательства могут быть инициированы только владельцами торговых марок. Официальные представители правообладателей товарных знаков могут лишь информировать владельцев торговых марок о прецеденте стилевого смешения. Далее следует экспертиза торгово-промышленной собственности, которая может дать заключение, что продукция похожа вплоть до степени смешения с товарным знаком. *“Сопоставление отличительных особенностей — логотипа, оформления, звучания, типа продукта — позволяет сделать вывод, что это пусть не подделка, но стремление к подделке и желание отнять часть потребителей у того товарного знака, который зарегистрирован.”* И наконец, через патентные структуры, через патентных поверенных делается заявление, и антимонопольный комитет выносит решение. *“Если признано, что данная продукция находится в определенной степени смешения, выписывается предписание предприятию прекратить выпуск данной продукции. И если они уж после этого не прекращают, можно подавать в суд. Но дело обычно до этого не доходит.”*

Товары-двойники, импортируемые в Россию, запрещаются для ввоза. То есть товар, уличенный в стилевом заимствовании вплоть до степени смешения, продолжает производиться, но он не ввозится на территорию страны. *“Здесь даже проще. Если товар признают двойником, то через антимонопольный комитет просто запретят для всех таможен ввоз данной продукции на территорию Российской Федерации.”*

## Качество и цена контрафактной продукции

Качество контрафакта оценивается по двум основаниям:

- качество *упаковки* (как правило, довольно высокое, что затрудняет возможности визуального обнаружения подделки);
- качество собственно *продукта*. Экспертиза контрафактного продукта позволяет установить насколько товар близок подделываемому аналогу и насколько отклонения качества опасны для здоровья потребителей. Как правило, требование безопасности пока не нарушается (за исключением поддельной водки).

К примеру, у контрафактного шампуня уровень кислотности повышен, но к облысению это не приведет. Впрочем, качество фальсификаций имеет продуктовую специфику. Традиционно низкое качество поддельной минералки (*“Вода производилась в лучшем случае по аналогии с химическим составом «Боржоми», а в худшем случае это смесь воды и соды, газированной углекислым газом”*) соседствует с бурным ростом качества контрафактной одежды и обуви.

Что же касается цены на контрафактную продукцию, то представление о ее привлекательной дешевизне не вполне оправданно. В последнее время произошло *значительное сближение цен на оригинальную и поддельную продукцию в розничной и мелкооптовой торговле*. Пару лет назад цена могла различаться в несколько раз. Сейчас соотношение цен заметно изменилось. По бритвенным лезвиям, например, разрыв в цене составляет 20—30%. Поддельный кофе “Nescafe” стоит также на 30% дешевле. Это связано с ужесточением борьбы с контрафактной продукцией и соответственно с усилением конспирации при ее реализации. *“Цена — первый признак подделки.”* Различие цены в пределах 20—30% можно объяснить как “серый” импорт оригинальной продукции, но более низкие цены почти всегда говорят о подделке. Типичный пример — кроссовки. Средняя стоимость кроссовок “Adidas” в мае 2001 г. была 800 руб., а в фирменном магазине — 2400 руб. Весной 2002 г. купить на рынке кроссовки этой фирмы за 800 руб. было уже невозможно. Подобная цена однозначно свидетельствует о контрафакте и привлекает внимание торговых инспекторов. Зимой 2002 г. руководство московского представительства фирмы “Adidas” посетило Лужники и убедилось, что цены на контрафакт соответствуют цене оригинальной продукции. Соответственно потребителя вводят в заблуждение.

Правда, встает вопрос, кто же пойдет на рынок, если там практически те же цены, что и в магазине? *“Тут ситуация вот в чем заключается. У оригинальной продукции «Adidas» тоже значительная ценовая дифференциация. И эта дифференциация зависит от технологии, которая применяется при изготовлении кроссовок. На рынке выставляют продукцию, которая как будто относится к самому верху товарного ряда продукции «Adidas», хотя на самом деле никаких технологий там нет. Поддельная продукция в этом случае попадает в ценовую нишу «Adidas», что позволяет продавцам контрафакта замаскировать свои действия.”*

“Ценовая мимикрия” контрафактного товара под оригинальный продукт имеет важные следствия.

- Объемы реализации контрафакта начинают все более полно отражать потери правообладателей. Прежде, при значительном ценовом разрыве, низкодходная часть потребителей не являлась потенциальным покупателем оригинального товара. Теперь же, когда контрафактный и оригинальный товар находятся в одной ценовой нише, потери правообладателей и их официальных представителей напрямую связаны с объемом контрафакта. Это обстоятельство стимулирует борьбу с поддельным товаром. Так, за 18 месяцев реализации программы по борьбе с контрафактом оборот продукции “Adidas” в России возрос на 150%.

- Контрафакт превращается в механизм прямой дискредитации оригинальной продукции. При значительном разрыве цены вменяемый потребитель догадывался, что это вряд ли оригинальный товар. Теперь же потребитель принимает подделку за оригинал и с учетом разницы качества формирует представление о достоинствах данной торговой марки. В настоящее время в большинстве товарных сегментов контрафакт не столь значителен по объему, чтобы говорить о серьезной доле захваченного им рынка. Основная проблема контрафакта связана с тем, что он дискредитирует оригинальный товар, предлагая товар заведомо худшего качества. *“Это удар по нашему имиджу, потому что качество подделок не соответствует качеству нашей продукции.” “Если покупают подделку, то бабушка скажет своей подружке: «Знаешь, я купила этот “Nescafe”, такой невкусный». Вот это самое страшное. Доверие к марке уменьшается.”*

- С ростом цены на контрафакт растет привлекательность “легальных” (и в этом смысле безопасных) схем его реализации. Речь идет о построенных на принципе “отката” схемах взаимодействия государственных

органов и бизнеса по реализации контрафактной продукции, арестованной на таможенных складах. *“Когда контрафактный товар по решению суда изымается, он передается на реализацию в доход государства Российскому фонду федерального имущества. А дальше есть целый ряд уполномоченных компаний, которые совершенно официально распродают контрафакт. Там целая схема: фонд за копейки продает своим уполномоченным дилерам, а те через другие фирмы продают его на рынке как обычный. Между ними существуют неофициальные отношения... Это уже бизнес, это самое сложное во всей этой борьбе.”* *“Поскольку нет положения об уничтожении контрафактной продукции, то максимум, чего приходится добиваться, это удаления товарного знака с этой продукции.”*

- Сопоставимость цен на контрафактную и оригинальную продукцию делает возможной ценовую конкуренцию между ними. При разнице цен в несколько раз, что было еще совсем недавно, такая конкуренция бессмысленна. Ценовые скидки, радующие потребителя и являющиеся головной болью официальных дилеров, отчасти спровоцированы контрафактным предложением. С другой стороны, паритетность цен объективно ведет к сокращению реализации контрафактной продукции, что облегчает жизнь законным правообладателям торговых марок.

## **Перспективы правовой защиты рынка от контрафакта**

К неоправданной крайности можно отнести суждение, что риски потребителей восходят к их некомпетентности и погоне за относительно дешевым товаром. Дескать, предпочитая открытые рынки фирменным магазинам, потребитель рискует приобрести подделку, что вполне оправданно как расплата за желание сэкономить. Отсюда следует, что проблема контрафакта восходит не к общественной ответственности, а к индивидуальной потребительской стратегии. Это суждение вызывает возражение. Государство не может устраниваться от решения проблем криминальной экономики по двум причинам: во-первых, криминальная деятельность, в отличие от теневой, противоправна не только по средствам, но и по целям; во-вторых,

у криминальной деятельности нет возможности легализоваться, она может только упраздниться, что и определяет ее готовность к выживанию в самых тяжелых условиях. Потребители, даже создав эти условия, вряд ли способны полностью обрушить “черную” экономику.

Контрафактное производство может и должно быть пресечено системой правовых мер. В этой связи предложения и пожелания правообладателей и их официальных представителей сводятся к следующему.

- Ужесточение российского законодательства по товарным знакам, органично связано с комплексом мер, предвещающих вступление России в ВТО<sup>4</sup>.

- Приведение разрозненных законодательных актов в единый документ, который бы систематизировал полномочия и функции таможенной службы, юристов, уполномоченных импортеров, правообладателей товарных знаков по борьбе с контрафактом.

- Введение в закон нормы об уничтожении контрафактной продукции. *“Пока в законе не прописано, что контрафактная продукция подлежит уничтожению, она все равно реализуется. Уничтожаются химические изделия (шампуни, дезодоранты и пр.) в силу действия санитарно-эпидемиологических норм, которые традиционно соблюдаются в России. К одежде, обуви эти нормы применить уже тяжелее. Даже если есть заключение санитарно-гигиенической экспертизы, что использованы низкокачественные красители, материалы, это не является решающим доводом. Реально уничтожить контрафакт очень трудно. “Даже судья говорит: у нас детишки голые бегают в детском доме, как мы можем уничтожить. Это же товар, продукция.”* Против уничтожения контрафакта выступает мощное лобби, питаемое миллионными барышами тех, кто получает “подряд” на реализацию контрафакта от государственных органов.

- Создание правовых основ деятельности бизнес-ассоциаций, поскольку только ассоциированный бизнес может бороться с поддельной продукцией. Отдельная фирма на это не пойдет, боясь отпугнуть

<sup>4</sup> В настоящее время предусмотрены административная ответственность в виде штрафа в размере 10 минимальных окладов труда и уголовная ответственность по ст. 146 УК (нарушение авторских прав) и ст. 180 (незаконное использование зарегистрированного товарного знака), предусматривающим наказание в виде одного года исправительных работ. Подавляющее большинство дел, доведенных до приговора суда, ограничиваются административной ответственностью.

потребителей. *“Если я сейчас начну кричать, что у меня много подделок, потребитель подумает, что со мной лучше не связываться, и купит товар другой фирмы. Поэтому когда мы поднимаем эти проблемы в прессе, лучше их поднимать от лица ассоциации, чтобы у потребителя не было неправильного восприятия.”*

Помимо правовых мер действенными оказываются и экономические средства пресечения контрафакта [Радаев, 2003а, с. 272]:

- ценовые скидки на оригинальную продукцию;
- “воспитание” своих дистрибьюторов и клиентов;
- ввоз в Россию или организация выпуска в России относительно устаревших фирменных моделей, которые можно продавать по умеренным ценам без потери прибыли.

Остается надеяться на то, что совокупность этих мер приведет к снижению объема контрафактного производства. А также на то, что внимание к этой проблеме не переродится в кампанию, активную, но временную.

## Раздел 5

# ТЕНЕВОЙ РЫНОК ТРУДА В РОССИИ

Раздел посвящен природе и условиям развития теневого рынка труда. Это и нерегистрируемое предпринимательство, и бесконтрактный найм, и существенное расхождение формальных и фактических условий найма. Цель раздела — показать, что теневой рынок труда представляет собой сложную систему рисков и выгод работника и работодателя, при которой каждая из сторон имеет своеобразные способы защиты своих интересов, реализуемых в условиях неформальных договоренностей.

Раздел состоит из четырех глав. Глава 12 разграничивает понятия теневого и фиктивного рынков труда, представляя их как баланс интересов и рисков работника и работодателя, чей диалог неправомерно сводить к монологу всемогущего покупателя рабочей силы.

Три последующие главы используют эмпирические данные проекта “Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России”, поддержанного Независимым институтом социальной политики при участии Фонда Форда (участники проекта — Т.И. Заславская (рук.), М.Л. Шабанова, С.Ю. Барсукова). Место опроса — Москва, Пермь, Новосибирск и Надым (число опрошенных 279 человек). Время опроса — лето 2001 г. Метод опроса — стандартизированная анкета. Речь идет о трудоустройстве на основную работе; дополнительная занятость не рассматривается.

Респонденты представляли пять групп населения: строители, ремонтники, работающие по устной договоренности (52 человека); продавцы, работающие по устной договоренности (57 человек); работники бюджетных организаций образования и здравоохранения (60 человек); рабочие промышленных приватизированных предприятий (53 человека); официально оформленные работники мелкого и среднего бизнеса (57 человек).

Используя данные опроса, мы определим возможности блокирования теневого занятия законодательными мерами (глава 14), выявим причины устойчивости теневого рынка труда как результата действия многоуровневого социального механизма (глава 15) и, наконец, сравним формальный и неформальный найм с точки зрения потерь и приобретений работников, имеющих весьма неоднозначный опыт сопоставления этих двух правовых регистров (глава 16).

Теневая занятость предстанет в свидетельствах ее непосредственных участников и сторонних, но весьма заинтересованных наблюдателей.

## Глава 12

# ТЕНЕВОЙ И ФИКТИВНЫЙ РЫНКИ ТРУДА: БАЛАНС РИСКОВ И ВЫГОД ИХ УЧАСТНИКОВ

Данная глава посвящена проблемам функционирования фиктивного и теневого рынков труда в современной России. Определим *теневой* рынок труда как сокрытие реально существующих отношений найма и нерегистрируемое предпринимательство, тогда как *фиктивный* рынок труда возникает из желания выдать за реальность отсутствующие в действительности трудовые отношения. Иными словами, в первом случае мы имеем дело с сокрытием и нерегистрируемой деятельностью, во втором — с приписками и формальной отчетностью, не подкрепленной реальной практикой. Речь пойдет о фиктивном трудоустройстве, бесконтрактном найме, расхождении фактических и формальных условий найма, нерегистрируемом предпринимательстве. Распространены суждения об однозначном выигрыше одной стороны таких трудовых сделок и столь же безусловном проигрыше другой. Представляется целесообразным разорвать замкнутый круг соблезнований-негодований и рассмотреть подобные практики с точки зрения мотиваций участников сделки и возникающих при этом рисков, а также выявить социальный контингент различных неформальных практик. Фиктивный и теневой рынки труда являются сложной системой взаимообусловленных стратегий сторон с собственной логикой развития и внезаконной системой правил. Игнорирование формальных институтов общества в области трудоустройства обуславливает затраты по созданию параллельной системы внеправовых норм. Что это за нормы? Какие формы чаще всего принимают фиктивный и теневой рынки труда в современной России? Какова система выигрышей и рисков его участников? Всегда ли риски продавца и покупателя рабочей силы паритетны?

Фиктивное трудоустройство было присуще советской системе как следствие тотальной обязанности заниматься общественно полезным трудом. Туманная трудовая биография считалась морально неприемлемой, а за тунеядство и вовсе наказывали. Опасаясь репрессий, человек искал фиктивного работодателя, для которого, в свою очередь, фиктивный наем был данью тотальному дефициту рабочей силы. Немаловажное значение имел и тот факт, что дефицитные ресурсы было принято распределять с учетом “веса” предприятия, который определяли по числу занятых на нем работников. Соответственно у советских директоров были весомые стимулы иметь “мертвые души” в штате предприятия. Рынок изменил логику и масштаб этой практики, поскольку *мотивация* ее участников претерпела изменения.

Отметим, что фиктивный рынок труда охватывает не всякое искажение отчетности, а лишь такое, которое сознательно нацелено на извлечение выгод. Поэтому мы не причисляем к фиктивной занятости многомиллионную армию рабочих, находящихся в административных отпусках из-за того, что промышленные предприятия простаивают<sup>1</sup>. Присутствие этих рабочих в сводной статистике, безусловно, искажает отчетные статистические показатели, однако это нельзя считать фальсификацией, при помощи которой участники фиктивной сделки запускают сложную систему взаимных рисков и выгод (если только не понимать под выгодой нечто абсолютно безразмерное). К тому же мнимая занятость находящихся в административных отпусках работников является не столько результатом *действий* работодателя, сколько следствием его *бездействия* и нерешительности при проведении кадровой политики. Отметим также, что к “консервации” незанятых работников прибегают в расчете на изменение рыночной ситуации и появление реальной работы в обозримом будущем. Фиктивный же рынок труда основан на фальсифицированном трудоустройстве, при котором выгоды участников сделки связаны именно с отсутствием работы. Другими словами, *фиктивный рынок труда* — это сознательно практикуемое формальное трудоустройство, не предполагающее реальной работы.

<sup>1</sup> По ряду оценок, трудоизбыточные предприятия составляли в России в середине 1990-х гг. две трети промышленных предприятий [Московская, 1998].

В каких же формах проявляется фиктивный рынок труда в современной России? Какова система выигрышей и рисков его участников? Какова история этих отношений?

На заре рыночной реформы важным фактором, интенсифицирующим практику фиктивного трудоустройства, являлась массовая дезорганизация населения относительно правил кадрового учета. В начале 1990-х гг. в обществе царил предвзятый взгляд на рынок как об отрицании всего, что было свойственно “жизни при социализме”. Учитывая, что трудоцентристская модель советского строя чуть ли не канонизировала трудовую книжку, легко понять логику качнувшегося маятника: население перестало придавать значение документальному отражению трудовой миграции (в том числе записям в трудовой книжке). В формально нерегистрируемой занятости находили подтверждение “рыночных свобод”, что питало рыночную эйфорию как оборотную сторону правовой инфантильности. Впрочем, сказалась и извечная нелюбовь русских к “бумажным процедурам”.

Важнейшими причинами забвения трудовых книжек явились три обстоятельства. Во-первых, государство не проявило должной активности в доведении до сведения граждан, что принципы пенсионного обеспечения остаются неизменными. Во-вторых, инфляция начала 1990-х гг. остро поставила вопрос о необходимости зарабатывать средства для существования, что зачастую решалось за счет совмещения нескольких работ. Между тем у населения практически не было навыков регистрации вторичной занятости, и потому миллионы работников игнорировали ее юридическое оформление. В-третьих, работа в частном секторе была совершенно новым явлением, и представления о том, как ее следует официально оформлять, оставались крайне расплывчатыми. Трудовые книжки были на какое-то время позабыты; люди вообще плохо понимали, на каком свете они находятся.

Со временем ситуация стабилизировалась и пришло понимание того, что жизнь кончается не завтра, что трудовых книжек никто не отменял, а пенсии продолжают начислять. С этого момента начался бум “проставления штампов в трудовые”. Население вышло на массовый промысел: искали учреждения, готовые за определенное вознаграждение задним числом “смоделировать” выпавшее звено трудовой биографии. Однако записи в трудовых книжках фальсифицировали не только задним числом.

Стремление не отражать в трудовой книжке реальную трудовую траекторию, а лишь “положить” этот документ в какую-либо организацию может быть продиктовано множеством обстоятельств. Во-первых, стратегия выживания зачастую строится на деятельности, не

имеющей официального статуса “работа” (например, труд в домашней экономике). Во-вторых, трудовые биографии все чаще складываются не из монолитных блоков, а из мозаичных эпизодов. С формальной точки зрения трудно отразить их адекватно, и это повышает субъективную ценность стабильного фиктивного трудоустройства. В-третьих, чтобы получить статус безработного, приходится проходить через бюрократические процедуры (а в ряде случаев сам этот статус морально неприемлем), поэтому, оставшись без работы, человек предпочитает искать фиктивного работодателя. В-четвертых, к необходимости фиктивного трудоустройства могут подвести разнообразные личные обстоятельства (“зарабатывание” стажа для поступления в вуз, “моделирование” педагогического стажа для получения научного звания и т.д.). Таким образом, мотивы фиктивных работников диктовала не патологическая тяга к нарушению закона, а обыкновенные жизненные коллизии.

Не менее интересен вопрос о том, почему работодатели с готовностью удовлетворяли просьбы о фиктивном найме. Приведем только два рациональных мотива, наиболее распространенных при принятии на работу “мертвых душ”. Первый восходит к зависимости льготной формы бухгалтерской отчетности от численности принятых в штат работников<sup>2</sup>. Соответственно предприниматель, регулируя уровень занятости, может войти или выйти из числа пользующихся этой льготой<sup>3</sup>.

Второй важный аргумент: принимая на работу инвалидов, воинов-интернационалистов и некоторые другие категории работников, работодатели могут претендовать на налоговые льготы. Начисляемая им зарплата и отчисления в бюджет не превосходят суммарного выигрыша, получаемого работодателем в виде налоговых льгот. При этом предприниматель улучшает свое общественное реноме и может публично претендовать на социальную ориентацию своего бизнеса.

Таким образом, практика “мертвых душ” зачастую объясняется не благотворительным участием в судьбе просителя, а желанием работодателя получить необоснованные льготы — в данном случае, не преуменьшая, а преувеличивая численность работников или фальсифицируя их социальные характеристики. Экономия достигается не за счет

<sup>2</sup> Льготная форма бухгалтерской отчетности предполагает упрощенную форму налогообложения, вместо сдачи сложных балансов. В ряде случаев это расценивается предпринимателями как существенное благо.

<sup>3</sup> Трудно поверить, но факт: отказаться от льготной бухгалтерской отчетности нельзя до завершения финансового года. Единственный способ быть досрочно лишенными этой льготы — принять новых работников, в том числе фиктивных, чтобы их численность превысила критическую черту.

дерзкого сокрытия налогооблагаемых сумм, а за счет искажения числа и социального качества работников, что бесосновательно трансформирует диалог работодателя и государства.

Неотъемлемым элементом фиктивного найма являются личные знакомства и рекомендации. Человека с улицы по такой схеме не трудоустраивают. Это связано с асимметричностью возникающих при этом рисков: работодатель рискует сильнее, чем работник. Если фиктивный характер трудовой сделки обнаружится, работник лишится ожидаемых от нее дивидендов, работодатель же не только расстанется с предполагаемыми бонусами этой сделки, но и будет вынужден оплатить весь шлейф штрафов и санкций. Работник в данном случае лишь морально порицаем (нередко из зависти к его оборотистости), тогда как работодателя наказывают материально. Ввиду асимметрии рисков работодатель стремится подстраховаться и фиктивно трудоустраивает только тех, у кого есть рекомендации, поручительства, кто связан с ним родственными или личными узами. В результате теневая и неформальная составляющие отношений работника и работодателя смыкаются в неразрывное целое.

Но не только нацеленность на необоснованные льготы лежит в основе мотиваций работодателя. Зачастую фиктивный найм представляет собой своеобразную *услугу*, оказываемую узкому кругу “нужных” людей и просто хороших знакомых. Первые — элемент старательно выстраиваемой бизнес-стратегии, вторые — результат случайных жизненных коллизий. Фиктивный найм может быть или ответной услугой, или авансовым вложением в систему неформальных обязательств. “Дивиденды” в таком случае трудно прогнозируемы и едва ли калькулируемы, что, однако, не умаляет их потенциальной значимости для успеха бизнеса. Таким образом, фиктивный найм имеет как рационально-калькулируемое основание, так и ценностно-некалькулируемую составляющую. Калькулируемая выгода является лишь одним из возможных мотивов, которым руководствуется фиктивный работодатель, идущий на риск создания или укрепления поддерживающей его неформальной среды.

Распространенность фиктивного найма как *способа получения необоснованных льгот* зависит от контуров хозяйственного законодательства, следовательно, с помощью законотворчества можно трансформировать и блокировать этот вид найма. Распространенность же фиктивного найма как *инструмента выстраивания неформальной сети* лично обязанных субъектов зависит от широкого спектра причин и восходит к роли неформальных сетей в развитии российского предпринимательства. Учитывая их немаловажное значение, вряд ли стоит надеяться на добровольный отказ предпринимателей от фиктивного найма как способа оказания услуг “нужным” людям путем фиктивного трудоустройства их друзей и родственников.

Вряд ли найдется в России два-три предприятия, чей внутренний рынок труда был бы свободен от теневых отношений. Однако изученность этого явления несопоставима с его масштабами. И дело не только в том, что теневые процессы сложно эмпирически замерять, а их формы множественны и динамичны. Существенным препятствием изучения теневого рынка труда является неизбежность его присутствия в нашей жизни, что диктует обыденность его восприятия. Повседневная практика противится идентификации ее как теневой. Однако научная традиция определения теневых отношений апеллирует к институциональным нормам общества, а не к жизненным практикам и ценностям представлениям. Теневые процессы располагаются не в континууме “плохо — хорошо”, а на границе отклонения от формальных институтов. Соответственно ни масштабность явления, ни его рациональная обусловленность, ни его ценностная оправданность не могут изменить характеристику феномена как теневого.

В узком понимании теневой рынок труда охватывает все виды сделок по купле-продаже рабочей силы, сведения о которых скрываются от государства с целью повышения доходности участников сделки. В широком смысле слова теневой рынок труда охватывает любое отклонение диалога работника и работодателя от закрепленных в контракте норм, а также от предписанных государством правил трудовой деятельности. А поскольку такие отклонения многообразны и допускают их по разным мотивам, границы теневого рынка труда могут приобретать весьма разнообразные и причудливые формы.

Принято считать, что принципиальной характеристикой российского теневого рынка труда является тот факт, что бесправие продавца рабочей силы — не столько результат теневой сделки, сколько ее условие. Другими словами, бесправие работников трактуется как наиболее ликвидный товар теневого рынка труда. Но тогда возникают вопросы: почему эти сделки практикуются столь массово? Повинуясь какой логике, раскручивается маховик теневого рынка труда?

Для ответа на эти вопросы рассмотрим наиболее распространенные в России формы теневого рынка труда, а именно:

- бесконтрактный наем;
- расхождение фактических и формальных условий найма;
- нерегистрируемое предпринимательство.

## Бесконтрактный найм

*Бесконтрактный найм* составляет “ядро” теневого рынка труда. Подчеркнем, что при бесконтрактном найме наиболее выигрышная позиция у работодателя, который может сочетать бесконтрактные отношения с работниками, с одной стороны, и контрактные отношения с государством (регистрация, лицензирование) и рядом других контрагентов (партнеры, банки, страховые агентства и т.д.) — с другой. В российских условиях для покупателя рабочей силы равно ущербны как тотальная легальность, так и тотальная нелегальность. В первом случае работодатель лишается всех бонусов, связанных с существованием теневого рынка труда, во втором — вынужден оплачивать недоверие работника, поскольку работник расценивает тотальную нелегальность работодателя как фактор повышенного риска сделки, что является основанием для дополнительного торга.

Бесконтрактный найм охватывает, как правило, те слои населения, которым труднее всего отстаивать свои интересы: национальные и религиозные меньшинства, долговременных безработных, женщин и рабочих низкой квалификации. Их бесправие делает безнравственной всякую позитивацию теневой экономики как “невидимой революции” против бюрократической хозяйственной практики.

Безусловно, бесконтрактный рынок труда “питается” чрезвычайно широким спектром факторов, однако особое место в российских условиях занимают *потоки беженцев и вынужденных переселенцев*. Фактически в каждом крупном населенном пункте, где наблюдается их значительное сосредоточение, образуются устойчивые анклавы хозяйственной деятельности, следующие преимущественно нормам теневого рынка труда<sup>4</sup>. Это обстоятельство позволяет рассмотреть практику бесконтрактного найма на примере вынужденных мигрантов (что не означает неприемлемость этой практики другими группами).

Представление о том, что потоки мигрантов создают ресурсную базу и социально-культурные основания теневой экономики, давно стало общепризнанным. Гипотезы, объясняющие возникновение и развитие теневой экономики, редко обходятся без упоминания роли мигрантов — с той лишь разницей, что одни признают миграционные потоки решающим условием развития теневого рынка труда, тогда как

<sup>4</sup> Тесная связь иммигрантов и теневой экономики актуализирует дискуссию о помощи беженцам и вынужденным переселенцам на территории России. Однако решение практических вопросов затруднено идеологическими разночтениями целесообразности и обусловленности такой помощи [Барсукова, 1999в].

другие видят в них значимый, но скорее дополнительный фактор<sup>5</sup>. Впрочем, расхождения при оценке роли мигрантов в развитии теневой экономики зависят от национальной специфики. В одних странах теневая экономика развивалась в условиях миграционного штиля, преимущественно на локальном рынке труда<sup>6</sup>; в других же странах теневая экономика оказывалась напрямую связанной с лавинообразным притоком работников с неустроенными судьбами, вынужденных обходиться легальными нормами для того, чтобы выжить<sup>7</sup>. Где место России на этой оси?

Если в начале перестройки жители России жились с образом *провожающих*, то теперь им все чаще приходится быть *встречающими*, причем не в аэропорту Шереметьево, а на многолюдных вокзалах и пригородных полустанках. Те, кто сегодня приезжают в Россию, покидают прежние дома не от недостатка цивилизации, а от избытка варварства. Истощенные морально и материально, эти люди нуждаются во многом, предлагая взамен лишь умение и желание работать. И дело не в особом кодексе трудовой чести, а в жизненных обстоятельствах, когда прошлое оказалось перечеркнуто, а будущее — не определено. Остались только рабочие руки, знания, опыт, мастерство. И еще дети, которые лучше любых ораторов убеждают в необходимости найти всему этому применение.

Однако уже первые встречи с российскими работодателями приводят к незамысловатому выводу, что надежды на беспроблемное трудоустройство слабы. И дело не в безработице, которая, как известно, характеризуется превышением предложения рабочей силы, но не отсутствием спроса как такового. Дело скорее в специфике рабочей силы мигрантов: их правовая уязвимость, статусная рассогласованность и

<sup>5</sup> Систематизация гипотез, объясняющих существование теневой экономики, содержится в работе [Portes, Sassen-Koob, 1987].

<sup>6</sup> Так, ни Италия, ни Нидерланды, ни Великобритания не отмечены иммигрантскими цунами, что, однако, не помешало этим странам создать довольно представительную теневую экономику. Показателен опыт Северной Италии, где неформальный сектор развился вне всякой связи с притоком мигрантов. Попытки ослабить профсоюзное движение привели в 1960-е гг. к курсу на децентрализацию промышленности, что выражалось в налоговых льготах для малых предприятий. Организующие их на субконтрактной основе промышленные рабочие составили предпринимательский костяк неформальной экономики [Sabel, 1982].

<sup>7</sup> Американский вариант развития событий особенно наглядно демонстрирует связь теневого рынка труда и притока иммигрантов [Vach, 1978]. Эту связь подтверждают и многие страны Латинской Америки, где становление теневой экономики связано с миграционными потоками сельских жителей в города [Coto, 1995]. Не этническая, а культурная инакость послужила в данном случае пусковым механизмом освоения этими людьми пространства теневой экономики.

бытовая неустроенность рождает у работодателя одновременно и тревожные ожидания, и радужные надежды. Тревога вызвана “проблемностью” приобретаемого работника. Надежда — возможностью торга относительно условий труда, уровня заработной платы, графика работы и социальных гарантий<sup>8</sup>.

Почему мигранты соглашаются на невыгодные условия? Потому, что они практически не могут найти работу в легальной экономике по нескольким причинам. Во-первых, каналы информации обеднены в силу разрушения прежних коммуникационных сетей; во-вторых, непрезентабельный вид и проблемы со здоровьем снижают шансы мигрантов на конкурентном рынке труда; в-третьих, “национальная специфика” профессиональных навыков зачастую граничит с их девальвацией (не каждый российский город нуждается, например, в реставраторе мечетей); в-четвертых, неопределенный правовой статус и отсутствие постоянного места жительства превращают частоклад кадрового учета в непреодолимое препятствие для трудоустройства переселенцев. В частности, возможность легального трудоустройства существенно сужается одиозным институтом прописки, получить которую тем труднее, чем крупнее населенный пункт. Впрочем, отсутствие прописки легко обходится работодателями негосударственного толка, что является еще одним аргументом в пользу поиска работы в негосударственном секторе экономики с его обширной практикой теневых отношений.

В итоге теневой рынок труда становится для вынужденного переселенца безальтернативным выбором. Для работодателя этот контингент исключительно притягателен: ему присуща сильная трудовая мотивация, а также субъективное восприятие своей бесправности как неотъемлемого атрибута жизни в новых условиях. Переселенцы соглашаются на работу, от которой отказываются “местные”, не считаясь с тем, что условия и режим труда не соответствуют трудовому законодательству. Мигранты, как правило, очень лояльны к работодателю и благодарны ему за то, что он их “взял”. Вынужденные мигранты выгодны и тем, что готовы совершать нелегальные трудовые сделки, а также выполнять краткосрочную работу, наименее регламентированную трудовым правом. В результате возникает некоторое подобие молчаливого договора: работник соглашается со всеми издержками своего нелегального трудового статуса в обмен на готовность работодателя закрыть глаза на маргинальность его положения.

<sup>8</sup> Эта точка зрения имеет эмпирическую верификацию [Витковская, 1998].

В основе такого договора лежит *система выигрышей и взаимных рисков*. Работник рискует заработанными деньгами, которые при бесконтрактном найме могут выплатить лишь частично или не выплатить вовсе. Кроме того, он лишен социальных гарантий, отчего в случае пошатнувшегося здоровья или производственного травматизма бесконтрактный найм превращается для работника в хождение по минному полю. Впрочем, при такой системе отношений и работодатель идет на определенный риск, который не ограничивается угрозами со стороны налоговых и правоохранительных ведомств. Тем более что инициатива проверок почти никогда не исходит от бесконтрактных работников. Гораздо больший риск связан с краткосрочностью их трудовой мотивации. Они не склонны беречь технику и соблюдать технологические нормы, не заинтересованы в формировании постоянной клиентуры, что ведет к упущенной выгоде и прямым убыткам работодателя.

Вместе с тем у работника появляется шанс заработать на жизнь, а у работодателя — сэкономить на издержках, связанных с легализацией трудового найма. Чем сомнительнее правовые и социальные характеристики работника (отсутствие российского гражданства, потеря трудовой книжки и профессиональных сертификатов, плохое знание русского языка и т.д.), тем менее он склонен бороться за легализацию своего рабочего статуса, что смыкается с желанием работодателя иметь дешевую рабочую силу, несмотря на рискованные последствия такой практики.

Важно отметить, что бесконтрактный найм характеризуется *этнической сегрегацией*. Вакуум государственной помощи при поиске работы компенсируют так называемые землячества, восполняющие разорванные при переезде родственные и дружеские сети. Землячества могут быть официально зарегистрированы как общественные организации, но чаще являются неформальными и спонтанными сгустками оказавшихся в беде людей. Состав их быстро меняется, формы поддержки — ситуативны. В землячествах курсируют списки дешевого жилья, телефоны организаций, занимающихся проблемами мигрантов. Здесь же можно получить информацию о том, как лучше решить первостепенные проблемы, как сегментированы рынки труда в этническом отношении. Землячества помогают “войти в курс дела”, сориентироваться в новой среде. Как правило, землячества не ограничиваются ролью информационного канала, но и непосредственно вербуют людей в те сферы деятельности, где позиции землячества наиболее прочны. Вливаясь

в отвоеванные земляками сегменты трудового рынка, вновь прибывшие питают их свежими силами, помогая тем самым сохранить этническую маркировку этих сегментов<sup>9</sup>.

Бесконтрактный найм зачастую охватывает, во-первых, сезонные и потому нестабильные виды деятельности (строительство дач, ремонт дорог), а во-вторых, профессии, требующие особых физических данных (грузчики, носильщики, строители), что ведет к неравномерным шансам подобного трудоустройства в разрезе гендерных и возрастных групп.

В целом бесконтрактный найм позволяет работодателю откровенно игнорировать социальные нормы трудоустройства и благодаря этому экономить на издержках по оплате труда. *Прямая* экономия достигается за счет относительно заниженной оплаты труда социально бесправного контингента, *косвенная* экономия связана с отсутствием соответствующих отчислений в бюджет. Для работодателя повышенная рискованность подобной сделки компенсируется ее прибыльностью, тогда как для работника аргументом ее принятия является отсутствие иных шансов трудоустройства. В результате на рынке труда устанавливается практика ценового демпинга, вызывающая конфликты между мигрантами и “местными”<sup>10</sup>. Общество, загоняющее инвалидов в резервации собственных квартир, столь же нетерпимо к носителям неблагообразных судеб. Отношение к мигрантам явно меняется: из пассивно-игнорирующего оно становится активно-препятствующим.

## **Расхождение фактических и формальных условий найма**

Теневой рынок труда проявляется и в *расхождении между фактическими и формальными условиями найма*. Это могут быть сверхурочные работы, вмененные в обязанность без изменения контрактного

<sup>9</sup> Показательна в этом смысле монополия таджиков на работу грузчиков Черкизовского рынка г. Москвы. Для удержания монополии необходимо задействовать 300—400 таджиков. Их диффузия неминуема (кто-то перебирается в другой город, кто-то возвращается на родину и т.д.), что компенсируется набором новых работников. Для этого поезд “Душанбе — Москва” встречают представители землячества и прямо на вокзале совершают “вербовку” беженцев, чей возраст и физические данные позволяют быть грузчиком. Аналогичным образом совершается “добор” обслуживающего персонала многочисленных национальных кухонь, строительных бригад и уличных торговцев. Таким образом, часть беженцев и вынужденных переселенцев стараниями земляков обеспечиваются работой, что в конечном счете ведет к этнической сегрегации теневого рынка труда.

<sup>10</sup> Страсти нагнетают и массмедиа. Характерен подзаголовок: “Работу у москвичей отнимают приезжие с согласия властей” (Кибальник, 1999).

соглашения, работа по выходным, совместительство и пр. Но наиболее распространено *несоответствие начисляемой и выплачиваемой заработной платы*. Это, казалось бы, чисто бухгалтерское несоответствие имеет множество сущностных последствий.

Во-первых, всевозможные отчисления (в Пенсионный фонд, в Фонд социального страхования и т.д.) производятся исключительно с формальных заработков, а следовательно, при выходе на пенсию многие высокооплачиваемые специалисты частного сектора не смогут претендовать на максимальный размер и без того символической пенсии. Кстати, одно из объяснений повсеместного нежелания фирм нанимать работников предпенсионного возраста лежит именно в этой плоскости. От молодых с большей вероятностью можно ожидать лояльное отношение к теневой оплате труда, поскольку вопросы пенсии их пока не волнуют.

Во-вторых, получая сумму, отличную от фиксируемой в ведомости, работник убеждается, что работодатель ведет двойную бухгалтерию. С этого момента между ними устанавливаются весьма непростые отношения, которые можно определить как *корпоративный альянс* нанимателя и нанимаемого против государства<sup>11</sup>. Разница между фактической и формальной оплатой труда представляет собой своеобразную “долю” работника в нелегальных доходах работодателя. Соответственно они становятся участниками одной игры, хотя и не равноправными.

Неравноправие затрагивает область не столько выигрышей, сколько рисков. Участие в подобных отношениях законодательно наказуемо лишь для работодателя. Работник же не подлежит даже моральному осуждению — в силу укоренившейся еще в советские времена традиции бытовых диверсий против государства. В 1990-е гг. это умонастроение укрепилось, получив оправдание в высокой социальной цене, которую “дорогим россиянам” пришлось заплатить за реформирование экономики. В ситуации несимметричных рисков работодатель попадает в фактическую зависимость от лояльности работников, что делает неизбежной дальнейшую эскалацию их долевого участия в распределении сокрытой прибыли. Впрочем, не стоит преувеличивать зависимость работодателя, поскольку она компенсируется “встречной” зависимостью

<sup>11</sup> “Постсоветские практики сокрытия части фонда оплаты труда являются инициативой работодателя и чаще всего строятся на основе прямого сговора нанимателя с нанимаемым, непосредственном обсуждении деликатных вопросов и исходят из общих интересов. Противостоящие стороны становятся фактически соучастниками нарушений. ...Постсоветский механизм теневой зарплаты ставит администрацию в фактическую зависимость от лояльности рядовых работников, ибо последние все же не несут формальной ответственности” [Радаев, 1999г, с. 214].

работника, доходы которого не гарантированы контрактным соглашением. Компромисс между сторонами держится на возможности работодателя произвольно регулировать доход работника, а потенциальная опасность, таящаяся в информированности работника, играет при этом роль ограничителя.

В-третьих, отношения между работником и работодателем заметно персонифицируются. Это уже не простое взаимодействие статусных или профессиональных позиций, а личностно окрашенный добровольный альянс сторон, стремящихся извлечь взаимную выгоду из нарушения хозяйственного права. Не будет преувеличением сказать, что этот альянс имеет ценностный характер. При всей противоречивости интересов работника и работодателя сама возможность такого союза свидетельствует о том, что ценностные системы этих групп частично совпадают. Обе стороны считают допустимым нарушать контрактные условия и утаивать часть доходов от налогообложения. Своеобразная месть государству превращается в рутинную практику.

Не случайно разбирательства в суде по поводу так называемых трудовых споров встречаются крайне редко, что не сводится к правовой безграмотности работников. К тому же работники частного сектора, как правило, молоды и заведомо лучше юридически подкованы, чем старшее поколение. В суд обращаются редко потому, что практика нарушения прав, в том числе трудовых, узаконена общественным сознанием: все исходит из неизбежности разрыва между законом и неписаными правилами жизни. Хочешь, чтобы все было по закону, — работай на погибающем государственном предприятии. Редкие случаи обращения в суд, как правило, объясняются психологическими особенностями истца, его упорным нежеланием смириться с противозаконной практикой.

Легитимация беззакония наносит большой урон правосознанию. Расхождение реальных и контрактных прав работников представляет собой рыночный вариант советской практики двойных стандартов — декларируемых и соблюдаемых. Этикоцентричность социализма не позволяла снизить планку обещаний несмотря на их ресурсную неадекватность. Эта коллизия лежала в основе постоянного расхождения слова с делом. Рынок же апеллирует к рациоцентристской либеральной идеологии. Казалось бы, и отношения в рыночных условиях должны строиться на принципах калькулируемой честности. Однако в ситуации, когда нарушать закон оказывается выгоднее, чем соблюдать его, а риск обнаружения и оперативного наказания невелик, общим контекстом диалога с государством становится *компромисс*, государство не настаивает на выполнении законодательных норм в обмен на согласие подданных не заострять внимания на их неразумности.

Впрочем, судебные разбирательства по поводу расхождения формальных и фактических условий найма непопулярны еще и потому, что работники часто плохо осведомлены о содержании подписанного контракта. Пренебрежение к контракту восходит к специфически национальному пафосу игнорирования бумажных процедур. Стремление “ударить по рукам” трактуется как мужественно-русский тип бизнеса<sup>12</sup>. И хотя оснований для этого становится все меньше, такое восприятие по-прежнему формирует представление об этике деловых коммуникаций. Внимательное прочтение подписываемой бумаги зачастую блокируется опасениями обидеть недоверием ее составителя или прослыть педантом. Это создает культурную среду развития неформальных практик делового общения.

Прежде чем перейти к обсуждению практики нерегистрируемого предпринимательства, систематизируем вышесказанное. Основанием для сравнения рассмотренных выше форм фиктивного и теневого рынков труда является наличие фигуры продавца и покупателя рабочей силы, взаимодействующих в системе взаимных выигрышей и рисков. Очевидно, что в реальности эти формы неформального рынка труда взаимообусловлены и тесно переплетены, они предполагают друг друга. Вынужденные идти на бесконтрактный найм решают вопрос трудового стажа путем фиктивного найма, а несоответствие работы условиям контракта дискредитирует контрактное право, готовя тем самым почву для его полного игнорирования и моральной приемлемости найма бесконтрактного. Тем не менее различные формы фиктивного и теневого рынков труда сохраняют свою специфику, которую можно резюмировать в нижеследующей таблице.

**Таблица 12.1.** Специфика различных форм фиктивного и теневого рынков труда

	<b>Фиктивный найм</b>	<b>Бесконтрактный найм</b>	<b>Расхождение фактических и формальных условий найма</b>
Сущность	Отсутствие работы при наличии контракта	Отсутствие контракта при наличии работы	Несоответствие работы условиям контракта

<sup>12</sup> Отсутствие должного внимания к контрактной стороне деловых сделок и упование на неформальную практику делового сотрудничества имело серьезные последствия осенью 1998 г., когда отсутствие механизма контрактных исков привело к массовым предпринимательским фиаско [Барсукова, 1999а].

	<b>Фиктивный найм</b>	<b>Бесконтрактный найм</b>	<b>Расхождение фактических и формальных условий найма</b>
Риск работника	Моральное порицание при раскрытии фальсификации	Полная или частичная невыплата заработанного, отсутствие каких-либо социальных гарантий	Лишение сверхконтрактных доходов и бонусов
Риск работодателя	Аннулирование льгот при обнаружении фальсификаций. Возбуждение проверок фиктивными работниками, маловероятно в силу восприятия фиктивного трудоустройства как бескорыстной помощи работодателя	1. Штрафы в случае обнаружения. Минимальные шансы возбуждения проверок работниками, имеющими возможности трудоустройства. 2. Упущенная выгода и прямые убытки в результате краткосрочной трудовой мотивации работников	Штрафы в результате проверок, возбуждение которых работниками как свидетелями и соучастниками против неправомерных действий не исключается
Выигрыш работника	“Моделирование” трудового стажа в ситуации безработицы, множественной или эпизодической занятости, а также при деятельности, не имеющей статуса “работы”	Возможность заработать при отсутствии иных шансов трудоустройство	Участие в теневой прибыли как плата за лояльное отношение к теневой деятельности работодателя
Выигрыш работодателя	1. Приобретение необоснованных льгот в диалоге с государством за счет завышения численности работников или фальсификация их социальной специфики. 2. Выстраивание неформальных сетей посредством фиктивного трудоустройства “нужных” людей и их окружения	Экономия на оплате труда: прямая — за счет относительно заниженного заработка “проблемного” контингента, косвенная — за счет отсутствия отчислений в бюджет	Экономия на налоговых отчислениях

	Фиктивный найм	Бесконтрактный найм	Расхождение фактических и формальных условий найма
Основной контингент	Домохозяйки, нерегистрируемые предприниматели, безработные, льготные группы (инвалиды, трудные подростки и т.д.), “нужные люди” и их окружение	Вынужденные мигранты, длительные безработные, представители дискриминируемых групп (этнические и религиозные меньшинства и т.д.)	Преимущественно работники частных коммерческих предприятий

### Нерегистрируемое предпринимательство

Значительный сегмент теневого рынка труда представляет собой *нерегистрируемое предпринимательство*. В этом случае не оформляются контрактом отношения ни с работниками, ни с государством. Впрочем, во многих случаях отношения найма здесь вообще отсутствуют, поскольку мы имеем дело с индивидуальным нерегистрируемым предпринимательством, или теневой самозанятостью.

Образ бабушек, призывающих “купить даме цветочки”, настолько привычен, что даже неловко подводить его под нерегистрируемое предпринимательство. К тому же легко представить себе, как удивится сама бабушка, узнав о политэкономической сущности своих деяний. Обыденность и рутинность теневых практик в сфере труда затрудняет их изучение: образ сгущающейся “тени” едва ли ассоциируется с образом благообразных старушек или изможденных женщин, бьющихся за жизнь в условиях, когда пенсии, пособия или зарплаты съеживаются, как шагреновая кожа. Общественное сознание не только не порицает, но и полностью оправдывает такую жизненную стратегию<sup>13</sup>. Это обстоятельство вновь напоминает о том, как легко попасть в разлом двух разъезжающихся аналитических конструкций: одна из них апеллирует к легальным нормам общества, вторая оценивает действия в континууме “оправдано — порицаемо”.

<sup>13</sup> В этом смысле вызывает возражение мнение Г. Клейнера, что “обман государства, по сути, ничем не отличается от обмана покупателя или поставщика” и что “заниматься неформальной деятельностью и сохранить чистую совесть невозможно”

Нерегистрируемое предпринимательство состоит из двух качественно разнородных сегментов. *Первый сегмент* образует мелкое, нерегулярное предпринимательство с чрезвычайно быстрой и хаотичной ротацией его представителей. Как правило, центром притяжения такой деятельности является эпизодическая перепродажа купленных на оптовых рынках товаров, реализация продуктов личного подсобного хозяйства, оказание бытовых и репетиторских услуг. Этот слой социально пестр и разнороден: преподаватели вузов, безработные челноки и профессиональные дачники — равно полноправные его представители. Их объединяет отношение к предпринимательству как к вспомогательному и временному способу преодоления жизненных трудностей. Отсутствие необходимой регистрации и невыплата налогов не являются результатом сознательного выбора в пользу теневого рынка. Выбор всегда основан на калькуляции выгод и затрат альтернативных стратегий, соответственно выбор теневой экономической деятельности предполагает рассуждения в континууме “выгодно — невыгодно”. В данном случае выбор определяют другие соображения: “удобно — неудобно” (неудобны, например, очереди в налоговые службы и их территориальная удаленность, непривычные рыночные термины и пр.). Рассуждения о бытовом неудобстве, а не экономической невыгодности законопослушны типичны для такого рода “вольных предпринимателей”. Заметим в этой связи, что разговоры о снижении налогового бремени как действенном средстве пополнения армии налогоплательщиков — не более чем финансовый миф применительно к этому сегменту теневого рынка труда.

Такое предпринимательство бессистемно и самодостаточно, т.е. принципиально не встроено в сложные дистрибьюторские сети. Эпизодические предпринимательские опыты не создают устойчивых моделей взаимодействия между его участниками и не формируют необходимость выработки внезаконной системы правил.

*Второй сегмент* нерегистрируемого предпринимательства представлен устойчиво функционирующими практиками (впрочем, разделение между двумя сегментами весьма условно, так как нередко они представляют

[Клейнер, 1999, с. 151, 153]. Безусловно, воровать — плохо. Но ситуация, когда “вор у вора дубинку украл” судится в общественном сознании по другой шкале. И в этом смысле мелкое подворовывание у государства трактуется в России скорее как ответная реакция на регулярное, широкомасштабное и неприкрытое обворовывание государством своих подданных. Честным или безумным будет стремление стариков вручить-таки государству часть доходов от продажи семечек после того, как в топке инфляции сгорели их многолетние накопления? Гипертрофированная честность вне всякой связи с социально-экономическим контекстом — удел моральных стойков, чья уникальность вызывает уважение, но не может возводиться в ранг нормы.

собой разные стадии единого процесса). Включение нерегистрируемых предпринимателей в сложные сети совместного бизнеса знаменует собой переход от предпринимательских дебютов к зрелому этапу внеправового бизнеса. Его участники подчинены уже не интуитивному пониманию ситуации, а сложной *внезаконной системе правил*. Здесь поделены рыночные зоны, работают правила обхождения с новичками, налажены каналы обеспечения лояльности со стороны местных властей — словом, присутствуют все атрибуты регулируемой деятельности. Отличие же от легального рынка состоит в том, что источник регулирования находится не вовне, а конструируется *самоинициативно* внутри этого мира. Если легальный бизнес оплачивает свое право находиться под защитой закона, то нелегальный бизнес оплачивает расходы по созданию параллельной системы внезаконных регулирующих норм.

С точки зрения обывателя, бабушка с охапкой китайских платков, торгующая на одном и том же месте изо дня в день, — ничем не примечательный эпизод городской жизни. Но смеем верить, что не самые плохие экономисты и социологи многое отдали бы за право познакомиться с лабиринтами логики этой старушки.

Уличные торговцы захватывают территории не случайно, а рассчитав все до мелочей и приняв во внимание социальную специфику жителей района, уровень их притязаний и траектории каждодневных маршрутов. Выявив доходное место, продавец старается там закрепиться — тем более, что его успех привлекает других, превращая продавца-одиночку в члена торгового мини-ряда.

Закрепление на определенном месте означает, что продавец желает быть узнаваемым. Таким путем он завоевывает доверие клиентов и возможность получать товарные кредиты от поставщиков. Внеправовая концепция “закрепления на месте” позволяет использовать общественное пространство в хозяйственных целях<sup>14</sup>. Однако связь продавца и места несовершенна, поскольку временна и нелегальна. Более того, рассчитывать на легализацию этой связи не приходится ни при каких обстоятельствах, поскольку улицы и подземные переходы принадлежат пешеходам. Уличным торговцам постоянно грозит изгнание. Их ответной тактикой часто становится посменная торговля, что позволяет максимально быстро извлечь все возможное из коммерческой ценности данного места.

<sup>14</sup>Связь продавца и места получила название “особых прав собственности” в исследованиях Эрнандо де Сото [Сото, 1995, с. 107].

Желающие выйти из игры стремятся продать доходный участок улицы преемнику. И это как минимум справедливо, поскольку первооткрыватель своим трудом “возделал” этот участок, сформировав привычку жителей делать здесь покупки. Но отсутствие легальных прав на это место делает невозможной обычную торговую сделку по смене собственника. Продать можно, по сути дела, только наработанную покупательскую привычку, т.е. право хозяйственной эксплуатации пространства без всякой гарантии его незабываемости. В этих условиях торговая сделка трансформируется в процедуру представления членам уличного торгового сообщества своего преемника под видом родственника или знакомого, что является своего рода поручительством за то, что вновь инкорпорированный член сообщества готов подчиняться неписаной системе правил, установленных в торговом мини-ряду. Вмененная ценность торгового места доказывает верность расчета и успешность бизнес-стратегии его первооткрывателя.

Та же логика прослеживается в действиях лиц, регулярно и системно занимающихся оказанием бытовых услуг и частным извозом. Регулярность предпринимательских действий неизбежно вызывает необходимость встроиться в некое правовое пространство, в рамках которого действуют нормы защиты и спецификации прав собственности. Если вхождение в легальное правовое пространство является непозволительной роскошью, то остается альтернативный вариант в виде создания нелегального свода правил. Такая стратегия решения нормативно-правовых проблем в большинстве случаев менее эффективна, поскольку ее легитимность ограничена кругом непосредственных участников неформальной предпринимательской сети. Ущербность внелегальной системы правил проявляется в том, что она формирует зависимость от членов сообщества, препятствует развитию арендных отношений, не создает инвестиционных стимулов. Пребывание в легальном пространстве имеет высокую цену, но нелегальное пространство отнюдь не дешевле, просто плата здесь иная: стресс от постоянного страха перед возможным разгоном, отсутствие инвестиционных стимулов, профессиональная деградация ввиду примитивных технологий и т.д. Иными словами, расплачиваться приходится собственным здоровьем и человеческим капиталом. Не случайно более удачливые нелегалы перемещаются под крышу закона. Это не означает, что отныне в их деятельности не будет теневой компоненты, но это сигнал, что теперь они могут себе позволить издержки по признанию их права собственности законным.

Репрессии против нерегистрируемых предпринимателей становятся все жестче, но уже ясно, что изгнать их с улиц не удастся. Можно лишь создать условия для их добровольного исхода, поскольку конечная

цель любого нелегала — легализация. При определенном уровне платы за пребывание в легальном мире риск внезаконного положения становится экономически неоправданным. Роптание нелегалов по поводу планки входа в легальное пространство означает начало борьбы за то, чтобы их бизнес защищался законом.

Если государство взвинчивает цену легальной защиты прав собственности до недоступного многим уровня, не обладая при этом достаточной силой принуждения, можно с уверенностью прогнозировать, что сфера нерегистрируемого предпринимательства будет расширяться. Ибо в его основе лежит не маниакальное стремление обойти закон, а высокие барьеры входа в легальное пространство. Не имея возможности защищать свои права собственности по закону, мелкие предприниматели создают альтернативную систему внеправовых норм, которые до некоторой степени регулируют социальные отношения и частично компенсируют отсутствие правовой защиты. Процесс расширения внезаконного общества неизбежно ведет к сжатию общества подзаконного.

\* \*\*

Было бы излишним упрощением считать, что рыночное взаимодействие в равной мере удовлетворяет интересы продавцов и покупателей. Любой сегмент рынка только в редкие моменты демонстрирует равные возможности достижения целей рыночных контрагентов. В обычном же состоянии шансы участников рынка несимметричны. Рынок подобен арене, где сталкиваются группы интересов; реализовать их можно в той мере, в какой для этого созданы *институциональные механизмы*, а субъекты рыночного взаимодействия обладают необходимыми *ресурсами*.

Рынок труда — не исключение. Сбалансированная рыночная ситуация не означает состояния равного удовлетворения интересов продавцов и покупателей рабочей силы. Скорее это состояние компромиссного равновесия, когда сторона, испытывающая нехватку ресурсов или необходимых институционализированных механизмов для защиты своих интересов, принимает как данность ущемление своих прав на фоне удовлетворения интересов контрsubjекта. Какие же факторы на рынке труда создают ресурсный потенциал, исчерпав который, одна из сторон соглашается принять условия контрагента? И наконец, к какого рода институциональным механизмам могут апеллировать продавец и покупатель рабочей силы на российском теневом рынке труда?

Ресурсы, позволяющие отстаивать интересы продавцов рабочей силы, — это в первую очередь их образовательный уровень, профсоюзная активность и протестный потенциал. Соответственно принципиально важны институты, позволяющие реализовывать профсоюзную солидарность и протестную активность. Что же мы имеем в этой связи?

Продавцы рабочей силы на российском теневом рынке, во-первых, вряд ли представляют образовательный авангард, поскольку чаще всего относятся к социально депривированным слоям населения<sup>15</sup>; во-вторых, вследствие своего нелегального статуса и дискретной профессиональной идентичности не имеют развитой сети профсоюзных организаций; в-третьих, едва ли способны на организованный протест, поскольку входят в корпоративный альянс с работодателем, надеясь удовлетворить свои интересы теневым способом.

Что же касается покупателя рабочей силы, то в российских условиях его ресурсный потенциал заключается прежде всего в мастерстве балансирования между легальными и нелегальными составляющими хозяйственной практики. Именно удачно найденное сочетание легальной и нелегальной деятельности, а также институциональные возможности его поддержания создают для работодателя наиболее благоприятные возможности отстаивания своих интересов на теневом рынке труда. Сдвиг в сторону легального поведения автоматически сужает теневую маневренность предпринимателя; чрезмерное же разбухание нелегальной составляющей бизнеса чревато штрафными санкциями и зависимостью от лояльности теневых работников.

Нужно ли говорить, насколько благоприятны российские условия для покупателей рабочей силы на теневом рынке труда? Их ресурсные и институциональные возможности, понимаемые как подвижное соотношение между легальной и нелегальной составляющими, впечатляют. Граница между ними всегда зыбка, неопределенна и легко сдвигаема в требуемую ситуацией сторону. Не контроль со стороны фискальных и правовых государственных органов, а сопоставление выгод и затрат легального и нелегального положений определяет выбор предпринимательской стратегии. Что касается общественного мнения, то оно скорее легитимирует, нежели опротестовывает ситуацию, которую можно свести к формуле: нелегальность не возбраняется, легальность же ни к чему не обязывает.

<sup>15</sup> Существует мнение, что именно сосредоточение социально депривированных слоев населения составляет отличительную черту современной теневой экономики от ее дореформенного аналога [Радаев, 1999в].

Если сравнивать шансы работодателей со скудными ресурсными и институциональными возможностями работников теневого рынка труда, то сам собой напрашивается вывод о диктате интереса работодателя. Эта общемировая тенденция принимает в России форму наблюдаемой очевидности<sup>16</sup>. Устойчиво воспроизводящееся преобладание интересов покупателя на теневом рынке труда является не досадным недоразумением, а имманентно присущим ему свойством. Это обстоятельство надо иметь в виду каждый раз, когда возникает соблазн “позитивизировать” теневую экономику.

<sup>16</sup> Ущемление прав работников теневого рынка труда отражает публицистика в свойственной ей предельно заостренной форме [Корольков, 1997].

## Глава 13

# ТЕНЕВАЯ ЗАНЯТОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ

Не так давно в стране был принят новый Трудовой кодекс (ТК), который вступил в действие с 1 февраля 2002 г. на всей территории Российской Федерации, на предприятиях всех форм собственности и организационно-правовых форм<sup>1</sup>. Разумно ли ждать в этой связи изменений в трудовых практиках россиян? Способствует ли принятие Трудового кодекса сокращению теневого рынка труда? Какие стратегии сокращения теневой занятости в нем заложены? Соответствуют ли устремления властей ожиданиям людей? Насколько сами люди лояльны к теневизации трудовой сферы?

Эти вопросы не случайны, поскольку все чаще размышления о теневой экономике уподобляются реестру претензий к законодательству. Складывается впечатление, что будь у нас другие законы, то и теневая экономика давно бы исчезла. Устойчива иллюзия, что при “хорошем” трудовом законодательстве (предельно либеральном, по мнению одних, или предельно жестком, по мнению других) теневой рынок труда превратится в воспоминание. Но что-то мешает разделить этот оптимизм. Теневая экономика из сегмента хозяйствования давно превратилась в образ жизни миллионов людей. Ее неистребимость укоренена как в прошлом, пробивающемся к нам в виде ценностных приоритетов, так и в настоящем, наполненном дискурсными конструктами для оправдания теневой активности. Вряд ли законодательству под силу нейтрализовать эту стилевую особенность хозяйствования в России. Но и недооценивать роль права, списывать все на “ментальность” и “культурные автоматизмы” (подобные словесные формулы до неприличия многочисленны) едва ли целесообразно.

<sup>1</sup> Отметим, что прежнее название — Кодекс законов о труде (КЗоТ) — неоднократно подвергалось критике, поскольку кодекс — это тоже закон, и словосочетание “кодекс законов” является тавтологией. Соответственно решили перейти к формулировке “Трудовой кодекс Российской Федерации”.

В данной главе речь пойдет о трудовом праве, о способности нового Трудового кодекса сдерживать теневые процессы, о готовности людей поддержать устремления законодателей или, наоборот, лояльно отмалчиваться по поводу нелегальных трудовых практик.

## **Претензии к прежнему КЗоТу**

Новый Трудовой кодекс Российской Федерации стал четвертым по счету после октябрьской революции 1917 г. Предыдущие КЗоТы принимались в 1918, 1922 и в 1971 гг. [Иванов, 1999; Киселев, 2001]. Необходимость нового Трудового кодекса официально была признана довольно давно, ведь очевидно, что идеология прежнего КЗоТа была адекватна дореформенной логике хозяйствования и не соответствовала новым социально-экономическим условиям. Свидетельством этого явилась перегрузка трудового законодательства обязательствами работодателей перед работниками, жесткие нормы найма и увольнения.

Однако вместо создания нового кодекса довольно долго практиковали реформирование старого путем принятия серии законов и постановлений, корректирующих трудовое право. Эти изменения и дополнения, вносимые в КЗоТ в “перестроечный” период (1989—1993 гг.), страдали популизмом и не устранили, а в ряде случаев усугубили недостатки КЗоТа. Законодательно были расширены связанные с трудом социальные гарантии, не подкрепленные реальными экономическими возможностями.

Показательны законы РСФСР “О повышении социальных гарантий для трудящихся” и “О занятости населения в РСФСР”, принятые в апреле 1991 г. Первый из них установил минимальный размер ежегодного оплачиваемого отпуска в 24 дня вместо прежних 15 дней. Второй закон пытался защитить потерявших работу, что проявилось в усложнении процедуры массовых увольнений и возложении значительной части связанных с ними расходов на работодателя. О многочисленности вносимых поправок говорит тот факт, что только один закон “О внесении изменений и дополнений в Кодекс законов о труде РСФСР” (от 25 сентября 1992 г.) предполагал изменение почти трети статей. По сути, когда говорят, что вплоть до 2002 г. действовал КЗоТ 1971 г., то несколько лукавят. Законодательство в сфере труда было представлено скорректированным вариантом прежнего КЗоТа и многочисленными законами и постановлениями, регулирующими те или иные вопросы занятости.

Но изменения 1990-х гг. в экономике были столь радикальными, что новая редакция старых положений уже не могла устроить участников трудовых отношений. Начались попытки создания нового Трудового кодекса. Прямое поручение Совету Министров РСФСР о подготовке проекта Трудового кодекса содержалось в указе Президента РСФСР от 26 октября 1991 г. В результате в 1994 г. Минтруд подготовил проект КЗоТа (Российская газета. 1994. 26—27 октября), однако его критика за чрезмерную приверженность “неолиберальным идеям” была столь резкой, что он даже не обсуждался в Государственной Думе. Необходимость правового контура, соответствующего изменившимся условиям и задачам развития, ощущалась все очевиднее. Подготовка нового Трудового кодекса становилась неотвратимой.

Перечислим основные причины создания нового Трудового кодекса:

- *рутинизация проблем рыночного десятилетия* (невыплаты заработной платы, натуральная оплата труда, перевод на неполный рабочий день, забастовочное движение и пр.);

- *новые ситуации в рыночной среде* (ликвидация и банкротство предприятий, охрана коммерческой тайны, смена собственника и пр.);

- *размежевание интересов работников и работодателей*. Работодатели стали выдвигать более жесткие требования к исполнительской дисциплине и качеству труда, а также ратовать за облегчение процедуры увольнения работников и уменьшение социальных обязательств перед ними. Интерес же работников состоял в увеличении (или хотя бы сохранении) объема гарантий и льгот, в ограничении свободы работодателя при найме и увольнениях, в расширении государственного надзора за соблюдением прав в сфере труда;

- *многообразие представительных органов работников*, ослабившее монополию Федерации независимых профсоюзов России (ФНПР) как представителей трудящихся. Новые реалии актуализировали спор о полномочиях профсоюзов, гарантиях профсоюзным лидерам, процедуре согласования позиций нескольких профсоюзов;

- *распространенность нелегальных трудовых практик*, поставившая вопрос о комфортности и разумности легального трудового пространства, о причинах его отторжения участниками трудовых сделок<sup>2</sup>. Реакцией на негибкое и громоздкое трудовое законодательство явилось его игнорирование.

<sup>2</sup> По оценкам Экспертного фонда трудовых исследований “Эльф”, не менее 30 млн. работающих так или иначе затронуты “неформальными” трудовыми отношениями [Куджин, 1999, с. 57].

Необходимость нового ТК была слишком очевидной, чтобы ее игнорировать. Но какой Трудовой кодекс нужен? Как сбалансировать интересы сторон трудовых отношений? Ответы на эти вопросы различались. И довольно существенно.

## **Идеи реформирования Трудового кодекса: правительственный и профсоюзный законопроекты**

Основная борьба шла между *правительственным*<sup>3</sup> и *профсоюзный*<sup>4</sup> законопроектами. Впрочем, помимо них были и другие варианты<sup>5</sup>. Прошло достаточно времени и эту дискуссию можно, казалось бы, списать в архив. Однако принципиально важно проанализировать позиции основных оппонентов. Именно в противостоянии профсоюзного и правительственного вариантов угадывались не просто постатейные несоответствия, а различия в логиках реформирования трудового права. Эти проекты отражали несовпадения в вопросах тактики борьбы с теневым рынком труда. Они же явились основой создания итогового, согласованного проекта ТК.

Общественным мнением правительственный законопроект был воспринят как “драконовский”, или “либеральный”, а главный конкурент — профсоюзный проект — снискал славу “социально ориентированного”, или “просоциалистического”. Вариант правительства подвергся особенно резкой критике со стороны профсоюзов и представителей левых партий, устойчивой стала его трактовка как выразителя

<sup>3</sup> Правительственный проект был подготовлен рабочей группой под руководством начальника правового департамента Минтруда России С.А. Панина. Одобренный законопроект 24 февраля 1999 г. был направлен в Государственную Думу.

<sup>4</sup> Профсоюзный проект внесен 11 мая 2000 г. депутатами Государственной Думы В.Т. Сайкиным, А.К. Исаевым, А.И. Лукьяновым, А.С. Ивановым, Л.Н. Ярким, Г.Б. Мирзоевым, В.В. Гребенниковым, В.В. Рязанским (иное название — “Проект восьми”).

<sup>5</sup> Наиболее известны проекты депутата от фракции КПРФ Т.Г. Авалиани (подготовлен Фондом Рабочей Академии) и депутата от фракции “Яблоко” А.Г. Голова. Менее известен наиболее либеральный проект депутатов во главе с А. Селивановым (СПС). Кроме того, от Московской городской думы был внесен проект, подготовленный А. Войковым, и от “Регионов России” проект внес депутат О. Шейн. Всего с учетом правительственного и профсоюзного вариантов было предложено семь проектов Трудового кодекса.

интересов работодателей. Профсоюзный вариант интерпретировался как поборник интересов работников. На чем основаны такие оценки? Рассмотрим концептуальные различия этих проектов в отстаивании интересов работников и работодателей<sup>6</sup>.

**Различие 1** — *по поводу практики увольнений:*

- в правительственном проекте шире список оснований для увольнения по инициативе работодателя,

- профсоюзный вариант предлагает более длительные сроки оповещения об увольнении в случае ликвидации или сокращения штата предприятия, а также законодательно установленный (а не договорной) срок оповещения для работающих у физических лиц;

- в профсоюзном варианте шире круг лиц, имеющих право на выходное пособие в связи с прекращением трудового договора, к тому же размер пособия предлагается поставить в зависимость от непрерывного стажа работы у данного работодателя;

- в профсоюзном варианте по сравнению с правительственным резко расширен список лиц, имеющих преимущественное право остаться на работе при сокращении численности или штата работников.

**Различие 2** — *в области оплаты труда.*

- в профсоюзном варианте более детально регулируется процедура индексации оплаты труда,

- профсоюзный проект более конкретен и обстоятелен в вопросе об ответственности работодателя за задержку заработной платы. Данный проект предусматривает обязанность работодателя выплатить проценты (компенсацию) за каждый день задержки, а также право на прекращение работы при задержке зарплаты на срок более 10 дней с оплатой, как за вынужденный простой;

- простой не по вине работника оплачивается полностью в профсоюзном варианте, и частично — в правительственном;

- натуральная оплата труда возможна только при письменном согласии работника в профсоюзном варианте или устном — в правительственном. Доля допустимых натуральных выплат в профсоюзном варианте составляет до трети заработка, в правительственном — до 20%;

- периодичность выплаты заработной платы более дробная в профсоюзном варианте (не реже двух раз в месяц), чем в правительственном (не реже одного раза в месяц);

- оплата сверхурочного труда и труда в ночное время в профсоюзном варианте выше;

<sup>6</sup> Подробное сравнение правительственного и профсоюзного проектов см. [Барсукова, 2001 а].

- правила установления *повышенной оплаты труда работников, занятых на тяжелых работах и на работах с вредными, опасными условиями труда*, правительственный вариант делегирует на уровень федеральных законов, коллективных договоров или локальных нормативных актов; профсоюзный же вариант устанавливает минимальный предел таких доплат непосредственно в Трудовом кодексе;

- *доплаты за совмещение профессий или выполнение обязанностей отсутствующего работника* устанавливаются соглашением работника и работодателя (правительственный вариант), но с установлением минимального предела таких договоренностей (профсоюзный проект).

Различие 3 — *в области гарантий и компенсаций, а также льгот работникам*. Заметим, что сравнение здесь чрезвычайно затруднено, поскольку одни и те же блага правительственный проект считает гарантиями, а профсоюзный — льготами:

- *для работников, совмещающих работу с обучением*, правительственный вариант оставляет дополнительные оплачиваемые отпуска (с сохранением среднего заработка), но отказывает (по сравнению с профсоюзным вариантом) в сокращенном рабочем времени. В отличие от прежнего КЗоТа оба варианта увеличивают сроки дополнительных отпусков обучающимся работникам, но правительственный вариант переориентирует эти льготы на лиц, получающих только первое образование и только по профилю работы;

- *для работающих в условиях Крайнего Севера и в других районах с тяжелыми климатическими условиями* правительственный проект предоставляет более весомый пакет льгот. Профсоюзный вариант облегчает нагрузку на работодателя по данной группе льгот, перекладывая их на федеральный уровень;

- *пособия по временной нетрудоспособности* выплачиваются по государственному социальному страхованию. По версии профсоюзов, их минимальный размер устанавливается Трудовым кодексом, тогда как, по версии правительства, этот вопрос выводится из компетенции трудового законодательства и передается на уровень иных федеральных законов.

Различие 4 — *в роли и полномочиях профсоюзов*:

- *разнятся области, контролируемые профсоюзами*. В профсоюзном варианте шире круг вопросов, где профсоюз имеет право голоса;

- существенно расхождение *в полномочиях профсоюзов при принятии решений об увольнении*. Правительственный вариант согласования в данном вопросе не требует;

- различается *иерархия профсоюзов относительно других представительных органов*. По версии правительства, профсоюзы ставятся в равные условия с иными представительными органами, а по версии профсоюзов — они доминируют;

- в правительственном варианте предлагается исключить какие-либо *затраты работодателя в создании материальных условий работы профсоюзного органа*;

правительственный проект предоставляет более скромные *гарантии членам профсоюзных органов*, профсоюзный же вариант предлагает сохранить все льготы для профсоюзов, закрепленные в прежнем КЗоТе, а также средний заработок членам комиссии по трудовым спорам на время работы этой комиссии.

Различие 5 — в *сроках обращения в комиссию по трудовым спорам*. В профсоюзном варианте они значительно длиннее.

Таковы пункты, по поводу которых завязалась оживленная дискуссия. Но за частоколом мелких несовпадений угадывается более существенное — приверженность правительственного и профсоюзного законопроектов принципиально *разным стратегиям пресечения теневого рынка труда*. В чем же различие этих замыслов?

## **Трудовое законодательство и теневой рынок труда: кто кого**

По большому счету, трудовые законодательства разных времен и народов различаются степенью *защищенности работника* (права, гарантии, льготы) и степенью *принуждения работодателей к исполнению законодательных норм* (система контроля, штрафы, санкции). На пересечении этих континуумов образуется довольно простая, но содержательная классификация<sup>7</sup>. Американский рынок труда являет собой низкие гарантии работников при их неукоснительном соблюдении работодателями, европейский (при всех национальных спецификах) — высокий уровень прав при жестких санкциях за их несоблюдение. Слабые социальные гарантии наряду с отсутствием контроля за их соблюдением присущи рынку труда ряда развивающихся стран. И наконец, российский рынок представляет собой множество прав в сфере труда при их безнаказанном игнорировании.

Фактически правительственный и профсоюзный законопроекты, между которыми завязалась основная законотворческая борьба, предлагали принципиально разные стратегии движения в этом поле. Здесь существенны три момента.

<sup>7</sup> Идея пересечения континуумов прав работников и степени жесткости контроля за их соблюдением принадлежит В.Е. Гимпельсону.

Во-первых, правительственный вариант, рискуя быть непопулярным, отстаивал *жесткую логику рынка во взаимоотношениях работников и работодателей*, тогда как профсоюзный проект был нацелен *на смягчение для работников рыночных реалий*. Рыночная логика правительственного проекта проявлялась в целой системе мер: профсоюзы лишены права вето по ряду управленческих вопросов, сокращены льготы работникам, расширен список оснований для срочного договора, увольнений и пр. Профсоюзный же вариант пытается расширить и упрочить социальную защищенность работников; по своему содержанию он близок прежнему КЗоТу.

Во-вторых, проекты предполагают разные *меры воздействия (прямые и косвенные) на теневые трудовые практики*. Непосредственное, или прямое, воздействие не ограничивается определением правил игры. Оно подразумевает систему мер, принуждающую исполнять эти предписания. Репрессивные меры тем жестче, чем более контрастирует закон со сложившейся практикой повседневности. Факторами, усиливающими непосредственное воздействие закона на трудовые практики, являются: оперативность обнаружения нарушений, жесткость санкций, отказ от селективности их применения, широкое оповещение о последствиях для нарушителей. Формами осуществления контроля могут быть как государственный надзор, так и институализированная самозащита трудовых прав. Заметим, оба ресурса относятся в современной России к разряду дефицитных. Косвенное же воздействие закона проявляется в эффекте “втягивания” труда в область легальных отношений, когда формальный найм по сумме обстоятельств становится привлекательным для контрагентов. Важнейшим фактором косвенного воздействия на нелегальные трудовые практики является уменьшение нагрузки на работодателя при соблюдении трудового права.

С этой точки зрения профсоюзный вариант склоняется к непосредственному воздействию закона на трудовые практики, а правительственный — к косвенным мерам. Иными словами, профсоюзный вариант выступает за *усиление контроля и ужесточение санкций* (фактически при неизменном объеме прав работника), а правительственный законопроект предполагает легализацию теневой занятости в результате *необременительности легального найма для работодателя*<sup>8</sup>.

В-третьих, проекты делают ставку *на разных субъектов как инициаторов легализации рынка труда*. В профсоюзном варианте роль движку

<sup>8</sup> Заметим, что наиболее формально защищенные прежим КЗоТом работники (женщины, молодежь, инвалиды) фактически становились наименее конкурентоспособными на рынке труда и активно вытеснялись в область теневых трудовых сделок.

щей силы легализации отводится работнику (поскольку широк перечень законных прав, которые можно отстаивать). Правительственный вариант, уменьшая социальную защищенность работника и расширяя сферу договорных решений, пытается заинтересовать самих работодателей в легализации найма. И этот расчет трудно назвать обоснованным. Очевидно, что по совокупности обстоятельств позиция работодателя в отстаивании своих интересов несоизмеримо сильнее<sup>9</sup>. Здесь и распространенность моноотраслевых “городов-ловушек”, и слабость профсоюзов, и привычка людей к попранию их прав, и пробуксовка судебной реформы, и пр. В этой ситуации уход в “надклассовую” позицию правительственного проекта означает фактически *предложение самим работодателям установить приемлемую для них цену легальности и, с учетом асимметрии ресурсной обеспеченности сторон, навязать ее работникам*. В предельно упрощенной форме нынешнее законодательство правительства отражает процедуру торга власти и бизнеса за черту легальности. При этом власть боится потребовать слишком много и тем самым загнать бизнес в глухую “тьму” (в условиях силового дефицита борьбы с нею), а бизнес в ходе диалога получает шанс на легализацию в собственном понимании этого слова.

В целом правительственному проекту свойственны императивы рынка, понимаемого в ортодоксально либеральном духе, профсоюзному проекту — идеалы государственного патернализма и значимости профсоюзов. Вместе с тем профсоюзный вариант носит привлекательно “приземленный характер”, не обольщаясь относительно тех норм, которые слабо вживились в ткань повседневных трудовых практик. Правительственный же вариант (с его надеждами на социальное партнерство, принцип свободы договоров и пр.) создает впечатление существующего вне реальности логического конструкта.

Победа правительственного варианта означала бы, что согласно новому ТК борьба с теневым рынком труда будет необременительной для работодателей. Здесь и расширение возможностей увольнения, и перевод многих прежде безусловных социальных гарантий в режим “мягкого” согласования, т.е. с уровня федеральных законов на уровень индивидуальных и коллективных договоров, и снижение роли профсоюзов, и многое другое, что должно было по замыслу законодателей снизить издержки легальности в глазах работодателя.

<sup>9</sup> Передача важнейших вопросов “на откуп работодателю и работнику к их взаимному удовлетворению фактически означает, что решение многих вопросов отдано на откуп работодателю к его полному удовлетворению” [Шеломов, 1999, с. 28].

Однако этот замысел в согласованном варианте Трудового кодекса реализовать не удалось. Сотрудники Московского Центра Карнеги, используя данные 8-го раунда РМЭЗ за 1998 г., получили количественные оценки издержек, которые бы понесли работодатели в случае принятия различных вариантов ТК [Кудюкин, Малева и др., 2001]. Данные общероссийского мониторинга давали представление о числе реципиентов — получателей льгот, что существенно модифицировало выводы о стоимости проектов. Так, правительственный вариант в два раза сокращал число льготников, совмещающих работу и учебу, и в полтора раза увеличил число реципиентов льгот среди работников Крайнего Севера и приравненных к ним территорий. Эффект от сокращения или увеличения льгот зависит от числа их потенциальных получателей. В результате проведенных расчетов оказалось, что самый “дешевый” законопроект с точки зрения нагрузки на работодателя — правительственный вариант, более дорогой — профсоюзный. При этом и тот, и другой уменьшают нагрузку на работодателя по сравнению с прежним КЗоТом.

Как известно, было решено создать компромиссный вариант ТК. В ходе долгих согласований профсоюзная коалиция проявила стойкость по поводу статей, отражающих собственно полномочия профсоюзов и гарантии профсоюзным лидерам. Все остальное было сдано без боя в качестве свидетельства готовности к компромиссу. Впрочем, и правительству пришлось пойти на явный популизм: было обещано, что минимальный размер оплаты труда (без доплат и надбавок) будет “не ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека” (ст. 133). И хотя исполнение этого обещания отодвинулось на несколько лет, популизм этой статьи еще много раз бумерангом вернется в рыночное пространство.

Что же получилось в результате согласований? Согласованный вариант ТК (речь идет о варианте, принятом в первом чтении и предполагающем дальнейшую доработку) резко увеличил нагрузку на работодателей по сравнению с замыслами правительства и профсоюзов. В результате *согласованный (компромиссный) вариант оказался по уровню совокупной нагрузки на работодателя более дорогостоящим (на 2688,1 млн. руб.), чем прежний КЗоТ* [Там же, с. 44]. Вывод, прямо скажем, обескураживающий.

Однако это не нейтрализует преимущества нового ТК и ценность законотворческой работы. Во-первых, значительная часть дополнительных по сравнению с прежним КЗоТом затрат являются дополнительными лишь формально, тогда как фактически они существуют в связи с законами, сопровождающими и дополняющими прежний КЗоТ. Речь

идет о собирании в единый документ разрозненных норм и процедур, что формально ведет к удорожанию итога. Во-вторых, незначительные издержки работодателей, связанные с высвобождением рабочей силы, объясняются преобладанием иных маневров (вынужденные отпуска без сохранения содержания, принуждение к увольнению по собственному желанию и пр.), что занижает цену подчинения прежнему КЗоТу<sup>10</sup>. Если же предположить более эффективный контроль за трудовым правом, то объем и доля затрат, связанных с увольнениями, существенно увеличатся. В-третьих, выигрыш работодателя не сводится к фискальным мерам. Многие зависят от маневренности процедур найма и увольнения, управления производством. В этом смысле согласованный проект обеспечивает определенное продвижение вперед, главным образом, за счет расширения области срочных договоров и сведения роли профсоюзов к консультационному, а не управленческому органу". В целом "это позволяет оценить согласованный проект в следующих терминах: его принятие — это меньше, чем требует современная социально-экономическая ситуация, но все же это шаг вперед" [Кудюкин, Малева и др., 2001, с. 45].

Итак, намерения законодателей понятны. А что же народ? Безмолвствует?

## **Причины равнодушия россиян к принятию нового Трудового кодекса**

Если не считать инициированных профсоюзами эпизодичных "народных возмущений", то в принципе россияне довольно спокойно и едва ли внимательно следили за ходом принятия Трудового кодекса. При этом не только работники, но и работодатели не стремились обозначить свою позицию в ходе обсуждения нового кодекса.

<sup>10</sup> В 1990-е гг. высвобожденные работники составляли не более 1—2,5% от среднесписочной численности персонала, или 4—10% от общего числа выбывших, тогда как увольнения по собственному желанию достигали 16—20% от среднесписочной численности, или 65—74% от общего числа выбывших [Капелюшников, 2002, с. 130].

<sup>11</sup> Так, в профсоюзном варианте увольнения были возможны только при согласии профсоюза, тогда как в правительственном такого согласия не требовалось. Компромиссный вариант закрепил норму об "учете мнений" профсоюзов, не обладающих, однако, правом вето в кадровых вопросах.

В процессе принятия главного закона о труде заинтересованной публичной дискуссии между работниками, работодателями и государством фактически не было. Внешнее безразличие не следует списывать на “забитость” одних и “отсутствие гражданской позиции” других. Равнодушие к законотворчеству имело, видимо, более глубокие основания.

1. *Правовой нигилизм.* Ответы респондентов отражают уверенность, что несмотря на требования законов жизнь неизменно будет течь по иному руслу<sup>12</sup>. Веру в силу “хороших законов” разделяют только 47% опрошенных, и чем более удалены от правового поля работники (шабашники, уличные торговцы, работники малого и среднего бизнеса), тем скептичнее и вместе с тем неопределеннее их оценки. Вера в силу закона более свойственна бюджетникам и рабочим приватизированных промышленных предприятий (табл. 13.1).

**Таблица 13.1.** Может ли принятие хороших законов в сфере труда улучшить Ваше положение? (% к числу ответивших)

Ответы респондентов	Работающие по устной договоренности	Работники малого и среднего бизнеса (официальный наем)	Рабочие в промышленных приватизированных предприятиях	Бюджетники	В целом
Да	39	35	62	60	47
Нет	24	33	9	12	20
Не знаю	37	32	29	28	33

2. *Взаимовыгодность противоправных действий для работника и работодателя.* Согласно академическим представлениям, неоформленный наем — сплошное бедствие для работника (нет гарантий, нет формальных прав, нет основания для судебных разбирательств и пр.). Однако среди тех, чья занятость не оформлена официально (устный наем), 19% отметили, что “мне самому это выгодно, работодатель здесь ни при чем” и 42% считают, что это выгодно и работодателю, и работнику. И хотя все без исключения категории работников считают, что

<sup>12</sup> Использованы данные проекта “Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России”. Описание выборки см. во вступлении к разделу.

потерь от несоблюдения законов в сфере труда больше, чем приобретений, однако более вовлеченные в теневые практики оценивают баланс приобретений и потерь оптимистичнее, чем работники законопослушных секторов (бюджетники и рабочие промышленных предприятий). Так, мнение, что несоблюдение законов в сфере труда приносит работникам больше потерь, чем приобретений, и они терпят это только потому, что не в силах изменить ситуацию, наиболее характерно для бюджетников (75%) и рабочих промышленных предприятий (64%). Но так думают только 43% занятых по устному найму и 44% работников малого и среднего бизнеса, где нарушения повсеместны и многогранны.

3. *Оправдание работниками большинства противоправных действий.* Наиболее распространены следующие формы нарушения трудового законодательства: прием на работу по устной договоренности, сокрытие от налогообложения части или всего заработка, неоплата (неодобрение) отпуска или больничных листов, а также ситуация, когда трудовая книжка находится не в том месте, где человек работает<sup>13</sup>. Оказалось, что одни нарушения вызывают дружное осуждение, отношение к другим — дифференцировано. Так, относительно оплачиваемых отпусков и больничных листов буквально все категории работников ожидают от законодательства усиления контроля и ужесточения санкций (“Руки прочь от социальных гарантий!”). Отношение к остальным практикам неоднозначно. При этом *главным фактором дифференцированного отношения к нелегальным практикам является степень погружения в неправовое пространство самого респондента* (табл. 13.2). Устный наем менее строго судят те, кто на этих условиях работает или для кого они привычны. Представители законопослушных секторов (образование, здравоохранение, промышленность) более категоричны в осуждении нелегальных практик, а участники неправового поля (бесконтрактные строители и торговцы, работники малого и среднего бизнеса) — более лояльны.

<sup>13</sup> Распространенность этих нарушений выявлена также в исследованиях, проведенных под руководством А. Чепуренко [Чепуренко, 2001] и Т. Четверниной [Четвернина, Ломоносова, 2001], показавших безусловное “лидерство” в этом отношении малого частного бизнеса. Правда, эти исследования не рассматривали бюджетную сферу и явных нелегалов на рынке труда (шабашников, уличных торговцев и пр.), что определило пределы выводов.

**Таблица 13.2.** Доля осуждающих незаконные практики по категориям опрошенных, % к числу ответивших

Противоправные действия	Работающие по устной договоренности	Работники малого и среднего бизнеса (официальный найм)	Рабочие и промышленно-приватизированных предприятий	Бюджетники	В целом
<i>Дружно осуждаемые практики</i> Отсутствие четкой договоренности о размере заработка	89	70	70	75	79
Не оплачивается отпуск	72	84	87	90	81
Не оплачиваются больничные листы	77	81	87	90	82
Не приветствуется взятие больничных листов	69	56	70	70	67
<i>Практики, отношение к которым дифференцировано</i> Прием на работу по устной договоренности	12	9	30	28	18
Часть заработка не облагается налогом	17	21	40	42	27
Весь заработок не облагается налогом	26	35	57	52	39
Человек работает в одном месте, а трудовая книжка лежит в другом	25	19	34	47	30

**Примечание.** Сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось несколько вариантов ответов.

4. *Низкая трудовая дисциплина как компенсация нарушения трудовых прав.* Нарушения закона в трудовой сфере происходят в двух направлениях: работодатели нарушают права работников, а работники сплошь и рядом нарушают законы и правила в сфере труда (опаздыва

ют, прогуливают, недобросовестно относятся к выполнению своих обязанностей, используют материалы и оборудование в личных целях и т.п.). Работает лозунг: “Ударим разгильдяйством по беззаконию”. По мнению 38% опрошенных, нет никаких гарантий, что работодатель не нарушит условия, оговоренные при приеме на работу. Эта цифра не вызывает удивления. Но неожиданно другое: по мнению 26% опрошенных, и работодатели не имеют никаких гарантий, что работники выполнят свои обязательства. Мы рассчитали дистанцию между нарушением прав работника и его преступанием через законы и правила в сфере труда. Респонденты разделились на “обиженных работодателем” (права работника нарушаются чаще, чем он сам нарушает трудовую дисциплину), на “обижающих работодателя” (сбои в трудовой дисциплине возникают чаще, чем нарушения трудовых прав), и на тех, кто “не в обиде” (паритет действий работника и работодателя). Последних оказалось 21%; “обижающих работодателя” — 14%, а “обиженных работодателем” — 65%. Но более интересно распределение этих типов по категориям опрошенных (табл. 13.3). Опрос вносит коррективы в привычные разговоры о попрании прав нанятых по устной договоренности, а также работников малого и среднего бизнеса. Именно эти группы демонстрируют наименьшую дистанцию между частотой противоправных действий работодателя и своими собственными. Наибольшая доля “обиженных”, чьи трудовые права ущемляются чаще, чем они сами нарушают законы и правила в сфере труда — среди бюджетников (80%), т.е. в самом контролируемом государством секторе.

**Таблица 13.3.** Дистанция между нарушением прав работников и работодателей по категориям опрошенных, % к числу ответивших

Группа респондентов	Работающие по устной договоренности	Бюджетники	Рабочие промышленных приватизированных предприятий	Работники малого и среднего бизнеса	В целом
“Обиженные работодателем”	63	80	74	41	65
“Не в обиде”	26	17	12	26	21
“Обижающие работодателя”	11	3	14	33	14

5. *Наличие внезаконных, неформальных способов защиты трудовых прав.* Так, 14% респондентов считают, что гарантией соблюдения условий договора может быть наличие у работников связей в криминальном мире. Впрочем, эффективен не только кнут, но и пряник: 15% работников видят гарантии в неформальных, доверительных отношениях с работодателем. В целом менее трети работников (29%) возлагают надежды на исключительно законные способы защиты своих трудовых прав. Значительно большая часть (38%) полагает, что пригодны как законные, так и незаконные способы в зависимости от обстоятельств.

6. *Оценка собственного положения как более благоприятного по сравнению с ситуацией в целом* (табл. 13.4). Это, естественно, снижает потребность в переопределении правовых границ. Выигрывающий по сравнению с другими, даже при неблагоприятном раскладе склонен его оправдывать.

**Таблица 13.4.** Расхождения в оценке распространенности незаконных практик в целом и по собственному опыту, % к числу опрошенных

Нарушения трудового законодательства	Почти никогда не было таких ситуаций	
	у тех, кто зарабатывает на жизнь так же, как я	у меня лично
Прием на работу и продвижение по знакомству или родству, а не по заслугам	9	30
Отсутствие при найме четкой договоренности о размере заработка, когда он определяется ближе к концу работы	21	42
Часть заработка не проходит по ведомости и не облагается налогом	18	34
Весь заработок не проходит по ведомости и не облагается налогом	28	52
Не предоставляется отпуск	34	52
Не оплачивается отпуск	36	50
Не оплачиваются больничные листы	36	50
Не приветствуется взятие больничных листов	16	30
Человек работает в одном месте, а трудовая книжка лежит в другом	23	63
Зависимость работника от настроения работодателя при решении разных трудовых вопросов	7	21

Примечание. Сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось несколько вариантов ответов.

Итак, у работников были основания сохранять душевное спокойствие даже в моменты самых жарких баталий в коридорах власти. Но это не означает, что они не имели никакого мнения на этот счет. Напомним, что все без исключения категории работников считают, что потеря от несоблюдения законов в сфере труда больше, чем приобретений. Естественно в этой ситуации желать перемен. Но вот способы изменения правил на рынке труда могут быть довольно разными. Соответствуют ли намерения власти ожиданиям работников?

## **Реформа трудового законодательства: ожидания людей и намерения власти**

Расхождения (равно как и соответствие) позиций власти и работников разумно рассматривать в двух аспектах: по поводу агентов, на которых делается ставка в ходе легализации, т.е. ее *субъектного расклада*, и по поводу репертуара действий, т.е. *стратегии легализации* рынка труда.

Спор о субъектном авангарде легализации велся вокруг государственного контроля и полномочий профсоюзов. По мнению работников, *эффективность государственного контроля* в сфере труда минимальна. Он либо вообще отсутствует (44% опрошенных), либо ничего не способен выявить, так как нарушения тщательно скрываются (20%), но если нарушения и обнаруживаются, то все равно ничего не меняется (13%). И только 4% утверждают, что контроль выявляет и пресекает нарушения трудовых прав. Более важно другое: где соблюдение трудового законодательства заведомо хуже, там и контроль меньше (шабашники, торговцы по устной договоренности и работники частных фирм его почти не ощущают).

Что же касается оценки реальной *роли профсоюзов*, то признают за ними силу, способную влиять на работодателя, только 4% опрошенных, и 41% считают, что профсоюзы абсолютно неспособны это делать. Правда, они могут решать мелкие вопросы (37%). Затруднились охарактеризовать роль профсоюзов 18% работников, что является косвенной оценкой не в пользу профсоюзной значимости. При этом особого различия по группам опрошенных нет, если не считать более лояльного отношения учителей.

Но очевидно, что сфера труда включает множество аспектов, отношение к регулированию которых может существенно различаться. Мы протестировали расхождение *реального и желаемого* регулирования отдельных сторон трудовой деятельности (табл. 13.5).

**Таблица 13.5.** Мнение работников о желаемом изменении объема полномочий различных агентов в регулировании трудовой деятельности

Агент, принимающий решения	Аспекты, по которым необходимо		Аспекты, по которым не предполагается изменение роли агента
	снизить роль агента	повысить роль агента	
Государство		Продолжительность рабочего дня, условия труда, трудовые конфликты	Зарботная плата, режим труда, перевод на другую работу, увольнения
Профсоюз		Трудовые конфликты	Зарботная плата, продолжительность рабочего дня, условия и режим труда, перевод на другую работу, увольнения
Работодатель	По всем аспектам	—	—
Работник и работодатель	Перевод на другую работу	Зарботная плата, продолжительность рабочего дня, условия и режим труда, трудовые конфликты	Увольнения
Работник		Продолжительность рабочего дня, условия и режим труда, увольнения, перевод на другую работу	Зарботная плата, трудовые конфликты

Однозначно мнение (т.е. оценки практически всех исследуемых групп сходятся), что *роль работодателя должна быть снижена, а роль самостоятельно принимаемого решения— повышена* (последнее демонстрирует не только ожидания, но и специфику правосознания, его наивность). В целом работники поддерживают идею повышения роли договорных отношений между работником и работодателем, желают сохранить за профсоюзами прежнюю значимость, а роль государства в решении ряда вопросов усилить. Более половины опрошенных (54%) считают,

что основные вопросы, касающиеся условий и оплаты труда, должны определяться государством в законах. При этом бюджетники оказались единственной группой, полагающей, что по ряду вопросов вмешательство государства в их работу излишне. Все остальные группы работников испытывают существенный дефицит государственного участия.

Навести порядок в сфере труда можно с помощью различных мер. К числу “репрессивных” мер, пресекающих нарушения трудовых прав, относятся жесткие санкции против нарушителей, рост оперативности в работе судов и более сильный контроль со стороны государства; к “воспитательным” — изменение Трудового кодекса в направлении его большей ясности для населения и формирование нетерпимого отношения к любым нарушениям закона. “Рыночные” меры сводятся к изменению законодательства в виде снижения для работодателей бремени налогов при официальном найме (табл. 13.6).

Какие же стратегии борьбы с незаконными действиями в сфере труда наиболее привлекательны? Оказывается, при всем стремлении к сильному государственному контролю надежды на соблюдение трудовых прав люди связывают отнюдь не только с карательными мерами. Так, доля ратующих за жесткие меры против нарушителей — 39%, возлагающих надежды на оперативность судов — 22%, а тех, кто считает необходимым изменить сам Трудовой кодекс, сделать его понятным работникам — 45%. И наконец, лидерство принадлежит версии, что защитить трудовые права может такое изменение законодательства, при котором официальный найм не означал бы для работодателей таких высоких налогов (47%). Таким образом, не стоит приписывать респондентам репрессивное сознание. Они вполне адекватны и готовы признать силу косвенного регулирования. Другое дело, что и здесь мы имеем дело с прежними *социальными коалициями*: на одном полюсе — работающие по устной договоренности и работники малого и среднего бизнеса, на другом — бюджетники и рабочие промышленных приватизированных предприятий. Первые настроены более мирно, склоняются к разумному изменению законодательства и чаще затрудняются с ответом, вторые — реже сомневаются и сильнее уповают на систему репрессий.

Таким образом, решающую роль в блокировании теневого рынка труда работники-нелегалы и работники малого и среднего бизнеса отводят изменению законодательства в сторону уменьшения налогового бремени на работодателей. Бюджетники делают ставку на рост правосознания населения и усиление контроля государства; рабочие промышленных предприятий — поддерживают рост государственного контроля и жесткую борьбу с нарушителями.

**Таблица 13.6.** Меры, необходимые для соблюдения трудовых прав, по категориям опрошенных, % к числу ответивших

Меры воздействия	Работающие по устной договоренности	Бюджетники	Рабочие промышленных предприятий	Работники малого и среднего бизнеса (официальный наем)	В целом
<i>"Репрессивные "</i> Жесткие санкции против нарушителей	31	50	57	28	39
Повышение эффективности работы судов	16	25	17	33	22
Усиление государственного контроля	34	55	66	25	43
<i>"Воспитательные "</i> Изменение Трудового кодекса в сторону его большей ясности для населения	40	58	49	35	45
Формирование нетерпимого отношения к любым нарушениям закона	21	45	34	33	45
<i>"Рыночные "</i> Изменение законодательства в сторону снижения налогов	50	42	34	58	47
Затруднившиеся с ответом	17	5	6	11	11

**Примечания.**

1. Сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось несколько вариантов ответов.

2. Преобладающая оценка по каждой группе опрошенных выделена жирным шрифтом.

Но это все из области пожеланий. А пока, в нынешней ситуации, на что уповают работники, что гарантирует им трудовой статус? Оказывается, при всей скептичности отношения к “бумажкам”, именно контракт, договор, приказ о приеме на работу максимально эффективно гарантируют работнику его трудовой статус. Не случайно, человека, добивающегося фиксации в контракте всех существенных сторон трудовой деятельности, респонденты предпочитают называть не чудаком или педантом, занудой или скандалистом, а разумным, деловым человеком (87%). Гарантии же соблюдения работниками взятых обязательств держатся, преимущественно, на угрозе увольнений (табл. 13.7). Отсюда вывод: облегчая процедуру увольнений, новый Трудовой кодекс в качестве симметричной меры должен был ужесточить контроль за формализацией найма. В противном случае возникает асимметрия, усиливающая положение работодателя и ослабляющая гарантии работника. Но новый Трудовой кодекс менее всего был ориентирован на симметрию прав.

**Таблица 13.7.**

Гарантии соблюдения условий договора работодателем и работником, % к числу ответивших

<b>Гарантии для работника</b>		<b>Гарантии для работодателя</b>	
Таких гарантий нет	38	Таких гарантий нет	<b>26</b>
“Честное слово”,		Документы работника	
порядочность нанимателя	25	находятся у работодателя	<b>20</b>
Наличие письменного договора	42	Невыплата заработка	
		до окончания работы	<b>53</b>
Боязнь ответных действий		Угроза увольнения за плохую	
обиженных работников	13	работу	<b>61</b>
Возможность обращения в суд	29	Угроза дать отрицательные	
		рекомендации	<b>13</b>
Наличие у работника связей,		Угроза физической расправы	<b>10</b>
покровителей	19		
Наличие связей			
в криминальном мире	14		
Доверительные отношения			
с работодателем	15		
Приближение трудового			
законодательства к реальным			
условиям	23		
Усиление государственного			
контроля	36		

Примечание. Сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось несколько вариантов ответов.

Между пожеланиями властей и ожиданиями людей есть дистанция. И вряд ли последние могут и должны быть непосредственным вектором реформы. Рядовые граждане не всегда могут оценить долговременные последствия своих сиюминутных пожеланий. К тому же и ожидания неоднородны, они детерминированы степенью вовлеченности в неправоное поле. Но несовпадение позиций власти и работников должно быть объектом внимания реформаторов, заставляя еще раз перепроверить “проект” и найти аргументы для его признания большинством трудоспособного населения. Речь идет о затратах финансовых, информационных, публичных, без которых легализация рынка труда невозможна при любом, самом сбалансированном трудовом законодательстве.

\* \* \*

Сформулируем выводы.

1. Принятый Трудовой кодекс Российской Федерации явился компромиссным вариантом правительственного и профсоюзного проектов, различающихся, прежде всего, ранжированием прямого и косвенного воздействия на рынок труда, а также делающих ставки на разных субъектов в качестве флагманов легализации трудовой сферы. Правительственный вариант отводил эту роль работодателю, облегчая груз его ответственности перед работниками за счет усиления роли и компетенции договорного права на фоне слабости профсоюзов. Профсоюзный проект предполагал усиление контроля и ужесточение репрессий при традиционно высоком объеме гарантий работников, надеясь активизировать самих работников в борьбе за свои трудовые права.

2. Несоответствия намерений властей ожиданиям людей в значительной мере объясняются тем, что законопроекты создавались, по сути, представителями одной и той же социальной силы. Фактически их представили две фракции российского чиновничества — государственный аппарат и профсоюзная бюрократия. “Игра в несогласие” была выбрана профсоюзными боссами для презентации себя как решительных борцов с “антинародным правительственным кодексом”. В ходе же компромиссных согласований профсоюзная коалиция особой борьбы не вела, отстояв лишь статьи, непосредственно относящиеся к положению профсоюзов на предприятии. В целом доведение до широкой общественности вариантов Трудового кодекса не стало элементом государственной политики, что создало почву для их мифологизации.

3. Низкая активность населения в обсуждении нового Трудового кодекса не сводится исключительно к пассивности. В основе лежат процессы и механизмы, компенсирующие работнику правовой хаос. Внешне бесправные умеют защищаться с опорой на неформальные

механизмы, что снижает их нацеленность на легализацию трудовой сферы, но не снимает ответственности властей за решение этой задачи.

4. При общем невысоком уровне веры в силу “хороших законов” прослеживается четкая зависимость: чем более удалены от правового поля работники, тем скептичнее они относятся к возможностям правового регулирования трудовых практик.

5. Отношение населения к пресечению нелегальных практик в сфере труда неоднородно, равно как отличается и ранжирование используемых для этого мер. Собственное законопослушие в сфере труда (добровольное или вынужденное) формирует более непримиримое отношение к неправым трудовым практикам и, следовательно, большую востребованность государства в роли активного субъекта трудовых отношений. Непосредственные же участники неформального рынка труда более лояльны к нарушению трудового законодательства и, стало быть, наивно рассчитывать на их активную поддержку в легализации трудовой сферы.

6. Представители законопослушных секторов (с точки зрения исполнения трудового законодательства) — бюджетники и рабочие промышленных предприятий — делают ставку на государственный контроль и рост правосознания населения. Активные же участники нелегальных трудовых отношений — шабашники, уличные торговцы, работники малого и среднего бизнеса — решающую роль отводят снижению ответственности работодателей, росту их заинтересованности в легализации найма, т.е. более полагаются на рыночный характер законотворческих инициатив.

## Глава 14

# ПРИЧИНЫ УСТНОГО НАЙМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Ни для кого не секрет, что значительная доля россиян работает *по устной договоренности*, т.е. без какого бы то ни было юридического оформления трудовой сделки. На этом стихийном, или теновом рынке труда хрестоматийными фигурами являются незарегистрированные предприниматели, нелегальные мигранты, шабашники, уличные торговцы и другие категории граждан, которые добровольно или вынужденно оказались вне трудового права. Договор для них подменяется договоренностью, а подпись контракта заменяется традицией “ударить по рукам”. В их жизни нет и не может быть упоминаний про Трудовой кодекс, про гарантируемые им права, про правозащитные институты общества; нет понятия стажа, пенсии, больничных листов, оплачиваемого отпуска и т.д. Теряет и государство, поскольку с их заработной платы не платятся налоги.

Но почему при всей очевидной ущербности устного найма люди на него идут? И всегда ли от безысходности? Почему устный найм если и не оправдывается, то, по крайней мере, не осуждается общественным сознанием? Каковы причины устного найма в современной России?

Попробуем ответить на эти вопросы, используя данные проекта “Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России”<sup>1</sup>.

## Вклад государства в практику устного найма

Не будет преувеличением сказать, что устный найм в значительной мере порождается действиями *государственной власти*. Речь идет о характере законодательных норм и качестве контроля за их соблюдением. Законотворчество, стимулирующее устный найм, главным

<sup>1</sup> Описание выборки см. во вступлении к разделу.

образом, относится к *социально-трудовой* сфере и области *налогообложения*. Государственный “вклад” в развитие устного найма состоит в следующем.

- *Налоговая политика государства*. В первую очередь речь идет о налогообложении фонда заработной платы. Работодатели ропщут не только по поводу размера этого налога, но и по поводу его правомерности, так как для них выплачиваемые работникам заработки — исключительно затратная статья. Доходной она является для работников, которые и платят соответствующий подоходный налог. Нежелание платить налог с затратной статьи, к тому же вновь облагаемой налогом по мере ее превращения в доходную, формирует устойчивую мотивацию работодателей скрывать масштабы оплачиваемого труда. К тому же сокрытие масштаба привлеченного труда делает правдоподобными заниженные обороты и рентабельность предприятия, что позволяет скрывать целый спектр налогооблагаемых сумм. По мнению подавляющего большинства работников — 89% опрошенных — именно нежелание работодателей платить налоги с заработной платы порождает устный найм.

- *Трудовое законодательство, регламентирующее права и обязанности сторон*. Как только трудовая сделка облечена в форму юридического документа, в силу вступает Трудовой кодекс. А он не вполне устраивает работодателей по многим основаниям, но главными претензиями являются обременительность процедур увольнения (особенно в старом варианте КЗоТа) и обилие гарантий и компенсаций, на которые может претендовать работник. Новый Трудовой кодекс попытался изменить ситуацию, но сложная борьба в ходе его принятия не позволила полностью реализовать либеральную идею об отмежевании регулирования трудовых отношений от социальной защиты работников<sup>2</sup>. Между тем, растущая безработица и приток мигрантов создают для работодателей мощный соблазн для рокировки кадров и вольного обращения с их требованиями. Мнение, что работодатели не оформляют найм по всем правилам, потому что так проще избавляться от негодных или неумелых работников, разделяют 64% опрошенных.

- *Контрактное право трудовой сделки*. Более детально гарантии и обязательства сторон прописаны не на уровне Трудового кодекса, а непосредственно в *контракте*. Понятно, что мы живем в стране несимметричных прав на рынке труда: работодатель может навязывать свою волю работнику при подписании с ним договора. Но сколь бы несимметричны не были их права, все же контракт — это некая официальная

<sup>2</sup> Подробно о дискуссии по поводу принятия нового Трудового кодекса, вступившего в силу с 1 февраля 2002 г., см. [Барсукова, 2001а].

договоренность, за черту которой нельзя перешагнуть. Да и предельное значение этой черты зачастую регламентировано федеральными и региональными законами, т.е. не вполне произвольно. Даже самые благоприятные для работодателя итоги трудовой сделки, фиксируемые документально, ставят его в некий каркас дозволенности, связывают руки. Это вызывает желание “обойтись без формальностей”. Отсутствие контракта всегда предполагает возможность изменить условия, быстро менять правила игры, что повышает маневренность бизнеса. Соответствующую версию поддерживают 58% опрошенных работников.

- *Слабый контроль государства за соблюдением трудового законодательства.* Нарушая правила и нормы в сфере труда, работодатель едва ли сильно рискует. Почти половина (44%) наших респондентов считают, что такой контроль практически отсутствует, а каждый пятый убежден, что даже если проверки случаются, то они почти ничего не выявляют, так как нарушения трудовых прав тщательно скрываются. По мнению 13% опрошенных, нарушения выявляются, но ничего не меняется. И лишь 4% считают, что контроль государства выявляет и пресекает нарушения трудовых прав. То, что контроль эфемерен, показывает крайне высокая доля затруднившихся с ответом на вопрос о качестве госконтроля (19%). Низкая вероятность санкций против участников устного найма порождает атмосферу безнаказанности для его участников. А слабый контроль государства за легальными рабочими местами (условия труда, техника безопасности и пр.) снижает их привлекательность для работников. Однако ситуацию пытаются изменить. Например, в августе 2002 г. Минтруд России ввел специальную систему сертификации работ по охране труда в организациях. Понятно, что малые предприятия без труда уворачиваются от этой формы контроля, тем более что на первых порах процедура сертификации носит заявительный характер, и только позже обязательный.

- *Разрешительный порядок использования труда определенного контингента работников.* Государственная власть вносит лепту в расширение практики устного найма, формируя *правовую ограниченность работников*, что обуславливает безальтернативность выбора в пользу неформальной занятости. Речь идет о конструировании государством норм регистрации, получения гражданства, вида на жительство, лицензий на привлечение иностранной рабочей силы и т.д. Мы далеки от ратования за вседозволенность на рынке труда и упразднение протекционистских мер. Но высочайшая бюрократизация в этих вопросах при низкой степени контроля приводит к их однозначному игнорированию. А это неизбежно ведет работника в лагерь устно нанимаемых.

Мнение, что работодатели хотели бы, да не могут оформить работников (мигрантов, беженцев и т.д.) по всем правилам, так как те не имеют необходимых документов, разделяют 18% респондентов.

- *Чрезмерное государственное давление на малый бизнес.* Это проявляется в разрешительном характере открытия малых предприятий и в завышенных налоговых требованиях власти. Учитывая низкую эффективность программ поддержки малого бизнеса, бюрократизацию диалога с государством, коррумпированность чиновников, легко понять желание малого бизнеса дистанцироваться от государства. Это приводит к существованию *нерегистрируемого предпринимательства*. Не имеющий легального статуса работодатель неизбежно продуцирует нелегальные отношения в сфере найма. Соответственно 9% опрошенных видят причину устного найма в том, что работодатели сами не имеют право на наем.

Итак, оценивая “вклад” государственной политики в распространение устного найма, респонденты считают, что самая весомая причина имеет налоговую природу. Далее следует желание без проблем избавляться от неугодных, а также неумелых и недисциплинированных работников, что трудно сделать в рамках трудового законодательства. Менее популярно мнение о невозможности оформлять работников, поскольку те не имеют необходимых документов, или сами работодатели не имеют легального статуса.

## **Традиции общества как основа распространения устного найма**

Немалую роль в расширении зоны устного найма играют и *социально-экономические особенности российского общества*.

О чем идет речь?

- *Дистанция между культурно обусловленным и законодательно предписанным трудовым поведением как особенность исторического развития России.* В частности, устный наем является привычным элементом так называемого “обычного права” в сфере трудовых отношений. Общественное сознание если не полностью реабилитирует работу по устной договоренности, то, по крайней мере, не осуждает ее. Не случайно общество в лице как работников, так и работодателей практически проигнорировало дискуссию о новом Трудовом кодексе. В этом прочитывалось неверие в возможность изменить трудовую сферу росчерком пера, пусть даже и высочайшего уровня, если интенция такого изменения противоречит нормам “обычного права”.

- *Длительная историческая перспектива устного найма, его вписанность не только в постсоветский, но и в советский экономико-социальный контекст.* Устный найм имеет давнюю историю, он не является прямым порождением рыночной реформы. И в этом смысле устный найм имеет привкус традиции, неразрывности времен, не раздражает своей новоиспеченностью, не ассоциируется в сознании людей с чем-то рыночно-экстремистским. Так, еще с советских времен была хорошо известна практика строителей-шабашников [Шабанова, 1985]. Реабилитация устного найма имеет историческую подоплеку.

- *Слабость профсоюзов и других форм самоорганизации граждан для защиты своих интересов правовыми методами.* Это обстоятельство нейтрализует преимущества официального найма. Только 4% респондентов видят в профсоюзах силу, способную влиять на работодателя, а 41% категорически отказывают профсоюзам в этой возможности, считая их просто формальной организацией. Правда, профсоюз способен решать отдельные мелкие вопросы, но его роль в решении крупных трудовых проблем довольно мала (37%). Таким образом, низкий контроль со стороны государства дополняется неэффективностью контроля внутреннего.

- *Традиция патернализма как основа трудовых отношений.* Патерналистские ожидания, характерные для советского периода, за годы реформ вряд ли уменьшились. У патернализма есть социокультурные основания в виде ценностей коллективизма и стереотипов социальной справедливости. В этой управленческой парадигме естественна ориентация работников на персонифицированные, неформальные, а не на партнерские, контрактные отношения с работодателем, даже если речь идет о приватизированных и частных предприятиях [Темницкий, 2000].

- *Привычка к многообразным, регулярным и повседневным поправкам прав.* В последние 2—3 года с теми или иными нарушениями прав столкнулось абсолютное большинство работников (93%). Каждый пятый считает, что нарушения законных прав были частыми. Для значительного числа работников именно администрация предприятий выступила нарушителем прав и источником беззакония [Шабанова, 2000]. Это сделало формальные трудовые права малоактуальной категорией в выстраивании индивидуальной жизненной стратегии на рынке труда. Люди готовы поступиться декларативными, часто нарушаемыми правами в обмен на реальные жизненные блага в виде работы и средств к существованию. Около половины работников (42%) ответили, что за последние 2—3 года их трудовые права нарушались, но они не пытались их защищать.

## Индивидуальный опыт работников как фактор лояльности к устному найму

Государственная политика и традиции общества определяют среду, в которой формируется *индивидуальный опыт работника*. При всей исторической укорененности устного найма, только личный опыт работника может примирить его с этой формой трудоустройства или сформировать неприятие этой практики. В современной России о неприятии не может быть и речи, слишком неоднозначен баланс приобретений и потерь официального и неофициального найма. Обобщая результаты нашего обследования, можно выделить пять моментов, определяющих лояльность к устному найму на индивидуальном уровне.

1. *Безальтернативность выбора*. Это связано не только с наличием на рынке труда контингента, не имеющего шансов легального трудоустройства (незарегистрированные мигранты и беженцы, лица младше 14 лет и т.д.). К слову сказать, и при “расшитии” правовых рамок их шансы на легальном рынке труда невелики. Но зачастую устный найм является безальтернативным выбором вполне добросовестных граждан в силу отсутствия правовых норм и, что немаловажно, традиций для формализации тех или иных видов деятельности. Каждый десятый бесконтрактный работник объясняет свои действия следующим образом: “...работая на такой работе, которую *не принято оформлять*” (особенно силен этот мотив у учителей, подрабатывающих репетиторством, и у занимающихся частным извозом). Не встает вопрос об оформлении труда и в случае эпизодической деятельности или работы, осуществляемой в столь малых масштабах, что ее формализация кажется абсурдной.

2. *Слабые фактические отличия бесконтрактного и формального найма*. Люди опытным путем убеждаются, что зачастую особых изменений переход из одного правового регистра в другой не дает. От нарушений трудовых прав формальное трудоустройство не спасает. Пример тому — задержки по выплате заработной платы, снижение контроля за техникой безопасности, ухудшение условий труда. В целом только 19% оформленных по всем правилам работников считают, что их работа соответствует условиям контракта, а 35% не могут оценить меру соответствия, так как договор (контракт) им никто не показывал. Кроме того, довольно близки формальный и устный найм по способам поиска работы (преимущественная опора на родственные и дружеские каналы), по значимости для трудовой карьеры личностных характеристик (в формальном

секторе ничуть не меньше ценят лояльность к руководству и нежелание “качать права”), да и вероятность соблюдения первоначальных договоренностей мало зависит от степени формализации найма. Собственный опыт убеждает людей в схожести этих практик.

3. *Взаимовыгодность нарушения закона для работника и работодателя.* Понятно, что не любое нарушение закона ведет к такой гармонии. Возможны и конфликтные отношения на почве игнорирования формальных норм. Но зачастую неправовые ситуации в сфере труда полностью оправдываются работниками. Тому есть две причины. Первая состоит в возможности таким образом в тандеме с работодателем выиграть у государства, т.е. осуществить *корпоративный альянс за государственный счет* (например, скрыть от налогообложения часть заработка). Вторая причина сводится к молчаливому *согласию игнорировать одни права в обмен на более полное соблюдение других*, более значимых для индивида в его конкретной жизненной ситуации. Скажем, при неформальном найме редко оплачивают больничные листы, но зато и задерживают заработную плату значительно реже, чем при найме официальном. Жертвуя одним, неформальные работники выигрывают в другом. И работники готовы поддерживать (или как минимум не опротестовывать) противоправные действия работодателя, если это ведет к более полному учету их сиюминутных интересов.

4. *Формирование неформальных способов защиты интересов работников.* Вакуум формальных правозащитных институтов, присущий бесконтрактному найму, заполняется альтернативной неформальной системой. Бесконтрактники не скованы в выборе средств и легче идут на откровенно незаконные действия (угроза силы, обращение к криминальным структурам, порча имущества работодателя и т.д.). У них менее жесткий фильтр избираемых неформальных средств самозащиты. Официально трудоустроенные работники, как правило, отдают предпочтение законным способам. Так, доля предпочитающих для защиты трудовых прав *только законные способы* среди устно нанятых и формально трудоустроенных составляет соответственно 17 и 38%. В этом смысле вряд ли корректно относить работающих по устной договоренности к беззащитным. Они не защищены законом, но находятся в сфере других механизмов защиты своих прав. И учитывая слабость и низкую эффективность формальных институтов правозащиты, можно усомниться, что бесконтрактники сильно проигрывают.

5. *Множественная занятость значительной части населения.* Распространенность вторичной занятости считают одним из самых примечательных феноменов переходного периода в России [Перова, Хахулина 1997; Попова, 2002]. При этом в подавляющем большинстве случаев

вторичная занятость не оформляется, т.е. проходит в режиме устной договоренности. В этой ситуации работник имеет поле для маневра: официальный найм удовлетворяет потребность в стабильности и социальных гарантиях, а вторичная занятость позволяет реализовывать более кратковременные стратегии найма. Не случайно, будь у людей возможность выбора, подавляющее большинство (72%) предпочли бы на основной работе официальное оформление, пусть и с меньшей зарплатой, тогда как на дополнительной — работу по устной договоренности, но с более высокой зарплатой (64%). Сочетание этих двух правовых регистров позволяет работнику компенсировать недостатки одной практики достоинствами другой, и в этом смысле служит *резервом адаптации* на рынке труда. Возможно, именно поэтому половина сочетающих официальный и бесконтрактный найм оценивают устную сделку как выгодную и работодателю, и работнику, тогда как среди тех, кто занят исключительно по устной договоренности, таких лишь треть.

Заслуживает внимание то обстоятельство, что оценка причин бесконтрактного найма практически не различается у работающих в формальном или неформальном секторах (разброс мнений, как правило, не превышает 5—7%). Такая солидарность оценок связана с двумя обстоятельствами. Во-первых, теневой рынок труда не является табуированной темой, он давно и прочно встроен в общественно-политический дискурс страны. Привычные объяснения причин неформальной занятости стали элементом обыденного знания наших респондентов. Во-вторых, официально трудоустроенные зачастую знакомы с устным наймом по собственному опыту (прежняя трудовая деятельность, нынешние подработки) или опыту своих родственников и знакомых. И действительно, среди тех, кто на момент опроса был оформлен на основной работе официально, большинству (58%) когда-либо приходилось работать по устной договоренности. Прибавим опыт родственников и знакомых, а также соприкосновение с устным наймом в роли потребителя его услуг. В результате не будет преувеличением сказать, что *устный найм — тотально знакомое россиянам явление*.

\* \* \*

Неформальный найм является “продуктом” действия многоуровневого социального механизма. Первый уровень — действия государства — включает в себя контуры налоговой политики, трудового законодательства, нормы регулирования труда определенного контингента работников. Особенность принимаемых налоговых и социально-трудовых решений в сочетании с низкой эффективностью государственного контроля за их исполнением практически однозначно ведет к развитию

устного найма. Второй уровень — социально-экономические особенности российского общества — охватывает исторически сформировавшуюся в России дистанцию между культурно обусловленным и законодательно предписанным трудовым поведением, привычность неформального найма еще по советскому опыту, глубокую укорененность патернализма как модели трудовых отношений. Здесь же лежит традиция слабых профсоюзов и привычка россиян к регулярным и многообразным поправкам их прав. Наконец, третий уровень социального механизма неформального найма восходит к индивидуальному опыту работника. Здесь и безальтернативность выбора для определенного контингента работников, и спорность преимуществ формального найма (поскольку от нарушений трудовых прав формальное трудоустройство не спасает), и взаимовыгодность нарушения закона для работника и работодателя, и наличие неформальных способов защиты интересов работников.

Эти уровни взаимодействуют, усиливая друг друга, и их сложная комбинация приводит к воспроизводству неформального найма не только как экономического и правового, но и как социокультурного явления. Понимание сложности механизма воспроизводства неформального найма удерживает от неоправданно завышенных ожиданий по поводу возможностей “хороших законов”. Хорошие законы лучше плохих, но даже очень хорошие законы не являются монопольными конфигураторами социальной реальности.

Воспроизводство устного найма держится не на плохих законах или патологической склонности людей к противоправному поведению, а на том обстоятельстве, что значительная часть населения опытным путем убеждается в преимуществах сочетания формальной и неформальной практик трудоустройства. Формальная противоправность устного найма помогает выживать тем, кто отлучен от официального найма или пытается достоинствами устной сделки компенсировать недостатки контрактной системы. Баланс возможностей этих двух практик трудоустройства определяет реальные адаптационные возможности широких групп населения на рынке труда в России. Соответственно *задача блокирования устного найма в ближайшее время кажется нереальной, а стремления к этому — неоправданными.*

## Глава 15

# **ФОРМАЛЬНОЕ И НЕФОРМАЛЬНОЕ ТРУДОУСТРОЙСТВО: ПАРАДОКСАЛЬНОЕ СХОДСТВО НА ФОНЕ ОЧЕВИДНОГО РАЗЛИЧИЯ**

Труд был и остается основной социальной включенности человека. Трудовая деятельность формирует базовые представления людей о мире, в котором они живут. В ситуации, когда обыденные и массовые трудовые практики наполняются теневым содержанием, происходит привыкание к “тени”, ее восприятие как нормального явления. Расползание теневого рынка труда является не только и не столько проблемой занятости, сколько фактором легитимации теневых процессов. Этим обусловлено внимание к теме неформального найма. Так как же трудятся наши соотечественники с точки зрения правовых основ общества?

Двумя самыми массовыми практиками трудоустройства в России являются *официальный найм* и *работа по устной договоренности*. В первом случае работник и работодатель заключают письменный контракт, во втором случае договоренности между ними носят исключительно неформальный характер. Казалось бы, есть все основания противопоставлять эти практики трудоустройства, редуцируя их до понятий “закон” и “беззаконие”, “формальность” и “неформальность”. В такой упрощенной схеме формальный найм дает работнику некие гарантии соблюдения трудовых прав, тогда как устная договоренность гарантирует его бесправие. Контракт привлекает добропорядочных и законопослушных граждан, работа без контракта притягивает разного рода маргиналов. Официальный найм строится на функциональных связях, а работа по устной договоренности задействует личностные отношения с работодателем. Но так ли просто обстоит дело? Не обедняем ли мы свое представление о российском рынке труда, пользуясь такими упрощенными схемами?

Реальная практика никогда и нигде не является точной копией аналитической конструкции формального толка<sup>1</sup>. Говорить о том, что формальное существует в оболочке неформальных проявлений, все равно, что утверждать, что все живое дышит. Любой формальный контракт оставляет зазор для устной договоренности сторон. Но наиболее явно это прослеживается в области трудовых сделок. Это связано с тем, что специфика трудовой сделки состоит в ограниченной информированности продавца и покупателя рабочей силы. Ни диплом, ни рекомендации не дают полного представления о покупаемом работнике. Соответственно покупатель должен оставить за собой право корректировать условия сделки по мере прояснения достоинств или недостатков приобретенного товара. Другое дело, что диапазон неформального сопровождения контрактной сделки может существенно различаться, выполняя вспомогательную или превалирующую роль в отношениях покупателя и продавца рабочей силы. Трудовой кодекс, отмеряя границы дозволенного обеим сторонам трудовой сделки, лишь очерчивает контур долженствования. Но что происходит внутри этого контура и насколько он прочен? Каковы формы и интенсивность неформальных корректировок формальных установлений? И так ли уж существенны различия трудовых практик формально трудоустроенных и неформально нанятых? Как защищаются “бесправные” и от чего страдают “защищенные законом”?

Для ответа на эти вопросы используем данные проекта “Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России” (описание выборки см. во вступлении к разделу).

## **Парадоксальное сходство формального и неформального найма**

*Парадокс I. Контракт далеко не всегда определяет реальные условия трудовой сделки. Работники либо изначально предупреждаются об этом, либо “по ходу ” трудового процесса ставятся перед фактом, что договор является пустой формальностью. Внешне формальный найм может быть неформальным по сути.*

<sup>1</sup> М. Грановеттер показал значимость персонифицированных контактов в трудовых отношениях формального типа [Granovetter, 1992]. Тем самым он представил неформальное не как сегмент, а как способ существования формальных норм, как *тип отношений*, пронизывающий всю трудовую сферу.

Вопрос о том, *насколько формальный найм формален*, на первый взгляд лишен смысла. Однако на деле около трети формально трудоустроенных работников не знают содержания контракта, потому что им его просто не показали. Еще 18% работников не помнят содержания договора, так как при приеме на работу отнеслись к этому несерьезно. Де-юре они относятся к формальному рынку труда, де-факто такое отнесение более чем спорно. Несмотря на все атрибуты формального трудоустройства, их действия не апеллируют к контрактному праву, поскольку оно им неизвестно. И что характерно, образование тут не спасает. Так, самые образованные работники — бюджетники — оказались и самыми “несерьезными”, не интересующимися содержанием договора. Каждый четвертый (24%) представитель здравоохранения и образования не помнит содержания контракта, хотя и имел возможность ознакомиться с документом.

Но, может быть, люди просто не знают содержания договора, а между тем он неукоснительно соблюдается? Как оказалось, это не так. Только 19% работников свидетельствуют, что работа проходит в полном соответствии с контрактом. Что касается остальных, то кто-то был предупрежден о возможных нарушениях заранее, для кого-то это явилось неожиданностью. Самыми “предупрежденными” о том, что договор — пустая формальность, оказались работники бизнес-сферы. Из 30% работников малого и среднего бизнеса, чья работа в той или иной мере не соответствует контрактным обязательствам, более половины были оповещены об этом заранее. Изначальное понимание, что договор является пустой формальностью и что работа будет проходить по другим правилам, обусловило тот факт, что среди работников малого и среднего бизнеса *наименьшая* доля тех, кто пытался так или иначе защищать свои трудовые права (40%), и *наибольшая* доля тех, кто убежден в соблюдении своих трудовых прав (18%)<sup>2</sup>. Понимая еще на старте бессельность подписания контракта, они смотрят на жизнь глазами неформальных работников, выдавая схожие реакции, суть которых в апелляции к слову устному, а не письменному, к договоренности, а не договору<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Между тем именно работники малого бизнеса по данным исследования, проведенного под руководством Т. Четверниной, уступают работникам государственных и приватизированных предприятий в соблюдении трудовых прав [Четвернина, Ломоносова, 2001].

<sup>3</sup> Положение наемных работников малого бизнеса с точки зрения исполнения трудового законодательства рассмотрено в исследовании под руководством А. Чепуренко. Отмечается, что степень отклонения от трудового законодательства коррелирует с размером, возрастом и сферой деятельности фирмы [Чепуренко, 2001].

Бюджетники же и рабочие промышленных предприятий оказались неподготовленными к такому повороту событий. Так, лишь 4% рабочих были предупреждены о расхождении формальных и реальных условий трудовой деятельности, тогда как частично или полностью условия работы не соответствуют договору у четверти рабочих.

Таким образом, наличие договора не означает, что работник имеет возможность с ним ознакомиться. Такова судьба трети договоров. Но если такая возможность и есть, почти каждый пятый работник этим не пользуется (и более образованные — не исключение). Остальным объясняют, что контракт с жизнью не пересекается. Многим не достается и такого объяснения, и с реальными условиями сделки им предстоит ознакомиться уже по ходу работы. И только пятая часть работников видели контракт и считают, что в целом работа проходит в соответствии с ним. Согласимся, что такой расклад делает весьма условным само понятие “формальный найм”.

***Парадокс 2.** Найм формален, а каналы поиска работы и критерии оценки потенциального работника — зачастую неформальны.*

Неформальная компонента занятости присутствует еще на “входе”. Не только при устном, но и при формальном найме для получения работы помимо квалификации крайне важны рекомендации работника и его личные связи. Только 7% опрошенных работников абсолютно отрицают их роль, а 51% вообще убеждены, что без них нельзя найти хорошую работу. При этом представители формального и устного трудоустройства довольно схоже оценивают значимость рекомендаций. Мнение, что рекомендации важны, но хорошую работу можно найти и без них, разделяют 36 и 40% работников этих секторов.

Что же касается каналов поиска работы, то и здесь есть повод для удивления. Формальный рынок труда ничуть не с меньшим рвением рекрутирует работников, используя паутину личностных рекомендаций. Например, на вопрос “Как люди, зарабатывающие на жизнь так же, как и Вы, чаще всего находят работу?” 76% устно нанятых и 75% принятых на формальной основе ответили: “Через друзей, знакомых, земляков”. Этот ответ лидировал с большим отрывом по сравнению с другими вариантами. Впрочем, нового тут мало. Значимость при приеме на работу рекомендаций и родственно-дружеских связей применительно к формальным организациям подчеркивалась неоднократно [Романов, 2000].

Поисковые стратегии работников, ориентированных на официальную или неофициальную занятость, довольно близки. Так, читают объявления в газетах 40 и 42% представителей устного и формального найма. Сами дают объявления 19 и 13% этих групп. Равно игнорируются кадровые агентства, куда обращаются лишь 1 и 4% представителей устного и формального найма.

Но, быть может, рекомендации лишь сводят покупателя и продавца, а сама сделка совершается благодаря оценке сугубо профессиональных качеств? Что ж, роль профессионализма действительно существенна. Однако даже при формальном трудоустройстве личные связи и знакомства лишь в полтора раза уступают профессионализму, а при устном найме они абсолютно доминируют. Как говорится, профессионал хорошо, а профессионал со связями — еще лучше.

*Парадокс 3. При формальном найме даже более, чем при работе по устной договоренности работодатели ценят в работниках такие “неформальные” характеристики, как уживчивость в коллективе и покладистость в отношениях с начальством.*

Итак, человека взяли на работу. Что же ценит работодатель в работнике больше всего? Принято думать, что формальное трудоустройство помещает человека в жестко заданный каркас функций, выполнение которых не предполагает демонстрацию человеческих достоинств и недостатков. Отношения регламентированы, права сторон трудовой сделки четко прописаны, система отлажена. В противовес этому устный найм кажется вотчиной договоренностей, соблюдение которых положено на шаткий фундамент личных пристрастий. Однако, по нашим данным, ситуация не такая простая. В качестве наиболее ценимых работодателем качеств уживчивость в коллективе, доброжелательность к товарищам по работе указали 24% формально трудоустроенных и 11 % устно нанятых. И уживчивость работника в отношениях с начальством, неумение и нежелание “качать права” более ценимы в формальном секторе, нежели в неформальном (42 и 36% соответственно). Обезличенные же характеристики в виде квалификационного уровня, трудовых навыков и опыта работы в данной сфере оцениваются работодателями легального и нелегального толка примерно одинаково и, к слову сказать, довольно высоко (в пределах 61—68%).

Таким образом, нет оснований утверждать, что при формальном найме ценятся исключительно деловые качества работников, а неформальный труд основан на “отношенческих” характеристиках. Умение работника строить отношения в коллективе даже более строго оценивается работодателем в формальном секторе. Дело в том, что формальные коллективы более долговременны, стабильны, в них возникает устойчивая социальная организация, чувствительная к личностным характеристикам работников. Неформальный найм более утилитарен, коллективы кратковременны и малочисленны, люди подчинены идее заработать и “разбежаться”. Одномерная мотивация работников порождает упрощенную стратегию управленцев.

*Парадокс 4. Неформально нанятые проявляют недовольство и фиксируют ситуацию в терминах нарушения своих прав не чаще, чем официально трудоустроенные. Другими словами, недовольные не там, где есть повод для недовольства.*

Часто ли, по мнению самих работников, нарушаются их трудовые права? И действительно ли формальный найм защищает работника? Заметим, что все основания для такого предположения у нас есть. Официально трудоустроенные более страдают только от задержек заработной платы и ее несправедливо низкого размера. Буквально по всем остальным видам нарушений трудовых прав “лидирует” устный найм. Так, при устном найме условия, режим труда и техника безопасности не соответствуют принятым нормам в полтора раза чаще, чем при официальном. Необходимость работать, будучи больным, встречается среди устно нанятых почти вдвое чаще, чем среди официально принятых. При устном найме почти в два раза распространеннее ситуация, когда работник или вообще не имеет оплачиваемого отпуска, или он оплачивается частично. Вспомним и об отсутствии отчислений в пенсионный фонд, гарантированных пособий по уходу за ребенком. Этот список можно продолжить. Но каким бы длинным он ни был, оценивая ситуацию с соблюдением своих трудовых прав, официально трудоустроенные и нелегальные работники проявляют удивительное единодушие. Так, 20% устно нанятых и 21% официально трудоустроенных считают, что за последние 2—3 года они сталкивались с нарушениями трудовых прав часто. Мнение “редко” выразили 23 и 26% таких работников. Довольно близка и доля уверенных, что их трудовые права вообще не нарушались (12 и 9% соответственно). Кстати, эти категории проявляют редкое единодушие и в оценке ситуации с законными правами вообще, не ограничиваясь трудовыми.

Получается забавная вещь. Реальная трудовая практика отчетливо выделяет работающих по устной договоренности как ущемленных в трудовых правах. Но из этого не следует, что недовольных в их рядах больше. Объяснение сводится к двум моментам. Во-первых, права не рядоположены, а рейтингово упорядочены. И если соблюдаются наиболее важные с точки зрения индивида права, то это искупает игнорирование прав менее значимых. Устно нанятые работники готовы поступиться, скажем, оплачиваемыми отпусками в обмен на возможность вовремя получать заработную плату. *Своеобразный правовой бартер компенсирует недовольство.* Во-вторых, в рамках формального и неформального найма принципиально различны представления о критериях нарушения трудовых прав. Для одних понятие нормы апеллирует к закону (сколь бы поверхностны не были знания о нем), для других —

к неформальным договоренностям. Если договоренности соблюдаются (сколь бы дискриминационны они ни были), то и нарушения прав в сознании респондента нет, нет повода для недовольства. Каждый второй (47%) устно нанятый честно признавался, что практически не знает своих прав как работника, тогда как в поле формального найма таких было только 14%. То есть правовые претензии тех, кто находится в правовом и неправовом режимах работы, заметно различаются. Так же как различаются и границы маркирования ими ситуации как неправомерной<sup>4</sup>.

Забавно, но как только респонденты отходят от рассказа “про себя” и пытаются, перейдя в роль экспертов, судить устный и формальный найм “вообще”, — оценки резко меняются. Более половины (54%), независимо от собственного трудового опыта, убеждены в том, что нарушения трудовых прав чаще происходят при устном найме. И лишь единицы (2%) связывают более частые нарушения трудовых прав с наймом формальным. В этом, видимо, проявляется *традиция драматизировать устный найм и идеализировать официальный*. Оценка собственного опыта, собственные правовые амбиции и претензии не являются основой для генерального суждения.

Итак, работники формального и неформального найма осознают свое положение как “ущемление в правах” при разном “градусе нарушений”. Какова же реакция работников на нарушения трудовых прав? И различается ли она в зависимости от степени формализации найма?

*Парадокс 5. У представителей неформального и формального найма примерно одинакова готовность защищать свои трудовые права. При этом в обоих секторах самой эффективной правозащитной стратегией считается разговор “по-хорошему”, т.е. минуя формальные институты.*

Часто неформальный найм представляется ареалом отверженных, которые даже не пытаются защитить свои трудовые права. И совсем другим представляется найм формальный, — обремененные контрактом отчаянно защищают свои права, и вся мощь легальной правовой системы используется ими в этих целях.

Но данное представление не совсем верно. Действительно, многие работники, обзревая события последних 2—3 лет, признавались, что не пытались защищать поправные трудовые права. Но такое поведение

<sup>4</sup> Подробно о понятии неправовых практик и их классификации см. (Заславская, Шабанова, 2002]. Определение неправовых практик восходит к идее, что право не тождественно закону, и что изучение неправовых практик предполагает сравнение реальных действий не только с действующими законами, но и с представлениями граждан о праве и справедливости.

свойственно отнюдь не только представителям неформального рынка труда. Так поступали 46% устно нанятых и 39% официально трудоустроенных. Эти цифры не подтверждают представление, что неформальный рынок — образчик правовой апатии, а формальный найм — сосредоточение борцов за свои права. Более того, отвечая на вопрос “Что лично Вы скорее всего предпримете, если работодатель нарушит условия договора, ущемит Ваши права как работника?”, вариант “Ничего, вынужден буду смириться” выбрали 35% работающих по устному найму и 38% официально устроенных.

Но вот работник решил отстаивать свои права. Что он предпримет? Принято думать, что неформал задействует личные связи, а обремененный контрактом предпочтет формальные институты. И это представление существенно корректируется данными опроса.

Во-первых, многие способы защиты трудовых прав *равно непопулярны* у этих групп. Скажем, пресловутое обращение в суд, связанное в общественном сознании со счастливым обладателем трудового контракта, используется неформалами ничуть не реже. Впрочем, реже некуда. На суд надеются только 4% представителей формального и неформального найма. Практически одинаково не пользуются популярностью забастовки и митинги (5 и 3% соответственно). С равной вероятностью начинают меньше работать в ответ на допущенную несправедливость (6 и 7% этих групп). И даже такой неформальный канал, как использование личных связей, задействуют при защите трудовых прав примерно с равной частотой (5% официально и 8% неофициально работающих). То есть востребованность целого спектра правозащитных действий абсолютно не зависит от степени формализации отношений найма.

Во-вторых, для обеих групп обращение к начальству и смена места работы являются *наиболее распространенными способами самозащиты*.

В-третьих, прежде чем предпринять какие-либо шаги (обратиться в милицию или к криминальным группировкам, сделать что-либо в отместку, уволиться и пр.), работники попытаются уладить проблемы “по-хорошему”, т.е. *любые реальные действия предваряются попытками “договориться”*. Надежда на силу слова не зависит от правового статуса работника. Так поступят 66% неформалов и 65% официально трудоустроенных — фактически все, кто готов к каким-то действиям. Остальные просто смиряются.

Итак, доля готовых к правозащитным действиям практически не зависит от наличия контракта о найме. Другое дело, что результативность попыток отстоять права и используемые для этого методы могут существенно различаться. Формальный характер организации не означает игнорирование неформальных методов при отстаивании работниками

своих интересов<sup>5</sup>. Вера в разговор с начальником “по-хорошему” значительно превосходит надежду на все вместе взятые формальные институты защиты трудовых прав.

А часто ли в таком разговоре есть необходимость, насколько распространена ситуация срыва первоначальных договоренностей, будь они официальные или неофициальные?

***Парадокс 6.** Вероятность соблюдения условий первоначального договора практически не зависит от степени формализации трудовой сделки. При устном найме условия договора соблюдаются не реже, чем при найме формальном.*

Принято думать, что неформальный найм предполагает несоблюдение предварительных договоренностей. О чем бы ни условились стороны, к финалу неизбежны претензии по поводу нарушения первоначальных соглашений. Формальный же найм якобы этого не допускает, поскольку обязательства сторон прописаны, и сам договор имеет силу юридического документа. Оказалось, что это не совсем так. И даже совсем не так. На вопрос о частоте соблюдения первоначального договора устно нанятые и официально трудоустроенные отвечали примерно одинаково. Так, мнение, что договоренности всегда или чаще всего соблюдаются, разделяют 72% работающих по устной договоренности и 74% подписавших контракт. Соответственно чаще не соблюдаются, чем соблюдаются условия договора у 27 и 25% таких работников. И лишь 1% работников как формального, так и неформального толка считают, что договоренности всегда нарушаются.

Несоблюдение первоначальных условий не обязательно ущемляет права работника. И работодатель может быть страдающей стороной. Страхует ли работодателя степень формализации отношений с работником? По мнению работников, нет. В этом вопросе представители двух секторов демонстрируют полное единодушие. Так, 24% устно нанятых и 27% принятых на формальной основе убеждены, что у работодателя вообще нет никаких гарантий выполнения работниками взятых на себя обязательств. Устная договоренность или подписание договора в этом смысле ничего не меняют.

Другое дело, что, безусловно, при формальном и неформальном найме принципиально различен механизм удержания договоров в силе, используемые для этого ресурсы и оптимальные стратегии сторон. Но сама рискованность трудовой сделки для работника и работодателя формального и неформального секторов оказывается практически одинаковой.

<sup>5</sup> Исследования, отражающие такую позицию, не единичны. Сошлемся лишь на одну из самых финансируемых работ, посвященных трудовым отношениям постсоветского периода [Предприятие..., 1997].

Гарантию соблюдения условий трудовой сделки контракт не дает. Так же как его отсутствие не означает гарантированное нарушение первоначальных договоренностей. Между соблюдением договоренностей и степенью формализации отношений найма нет жесткого соответствия.

***Парадокс 7.** Формальная занятость не менее неформальной допускает компромиссы между работником и работодателем, позволяющие компенсировать невысокие заработки работников. Тем самым создается система персонифицированной зависимости работника от работодателя, пронизывающая трудовые отношения как неформального, так и формального рынка труда.*

На первый взгляд, работодатель заинтересован в пресечении любых отклонений от трудовой дисциплины, в неукоснительном контроле за расходом материалов и рабочего времени. Но это только на первый взгляд. Закрывая глаза на разного рода нарушения и отклонения, работодатель ставит работника в некую зависимость, так как любое нарушение может быть вскрыто, а нарушитель призван к ответу [Алашеев, 1995, 1997]. Подобная практика была свойственна советской системе. Жива она и сейчас. Появился и новый смысл такой лояльности: предоставляя работнику возможность “крутиться”, работодатель снимает с себя ответственность за низкие заработки работника. В условиях российской бедности подобное обстоятельство нельзя недооценивать. И было бы ошибкой думать, что в формальных организациях эта практика встречается реже, чем в неформальных. Почти с равной частотой работники устного и официального найма используют материалы для “левых” работ (16 и 13% соответственно), получают с ведома руководства неофициальную оплату услуг от клиентов (18 и 20% соответственно). Да и само руководство занимает в этом вопросе творческую позицию, оформляя подставных лиц, накручивая разными путями заработки перед выходом на пенсию. В результате более половины работников, независимо от степени формализации трудового статуса, отмечают ту или иную форму теневой компенсации невысоких заработков, осуществляемую с ведома руководства. Среди представителей устного и официального найма только соответственно 42 и 39% отметили, что на их предприятиях нет подобных практик. Очевидно, что не все работники в равной мере допускаются до этих способов “поднятия заработка”, что побуждает их демонстрировать лояльность руководству. Это способствует выстраиванию отношений патернализма, а не партнерства. Как видим, и здесь формализация отношений найма ничего не меняет и не выставляет щит деформализации отношений между руководством и работником.

Итак, по целому ряду сравнительных критериев формальный и неформальный найм проявляют удивительное сходство. Сходство, упражняющее противопоставление как адекватную аналитическую конструкцию для анализа этих сегментов.

## Различие формального и неформального найма

Но вышесказанное не отменяет различий между формальным и неформальным наймом. Помимо внешнего, исключительно правового аспекта (в письменной форме или устно был заключен договор), есть и существенные различия между этими секторами. В чем же они состоят?

1. Различается механизм, благодаря которому работодатель обеспечивает выполнение работниками взятых обязательств. Если при формальном трудоустройстве самым сильным “оружием” в руках работодателя является угроза увольнения, то при устной договоренности лидирует практика невыплаты заработка до окончания работы (табл. 15.1). Велика опора и на абсолютно нелегальные способы воздействия. Так, треть работников отмечают при устном найме возможность изъятия документов, а каждый пятый не исключает угрозу физической расправы и привлечения криминальных структур. Последнее в среде формального трудоустройства практически не встречается, хотя и там забирают документы и не выплачивают заработную плату до окончания работы. Делается это, правда, значительно реже, но сам факт подобных действий говорит о сползании формального найма в поле управленческих практик неправового толка.

**Таблица 15.1.** Меры, вынуждающие работников выполнять взятые обязательства, % по группе

Меры	Устный найм	Официальный найм	Всего
Таких гарантий чаще всего нет	24	27	26
Забирают документ работников	34	11	20
Не выплачивают заработную плату до окончания работы	74	39	53
Угроза увольнения за плохую работу	54	65	61
Угроза дать отрицательные рекомендации	11	15	13
Угроза физической расправы, привлечения криминальных структур	22	2	10

Примечание. Сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось несколько вариантов ответов.

2. Различается механизм, вынуждающий работодателя соблюдать условия трудовой сделки. В рамках устного найма главным гарантом соблюдения договоренностей работники считают порядочность работодателя, его честное слово (табл. 15.2). И вообще ставка делается на личностные аспекты взаимодействия: доверительные отношения с работодателем, наличие у работников связей и “вышей защиты”, не исключая связи в криминальном мире. Формальный найм связывает надежды людей прежде всего с наличием у них письменного договора, усилением государственного контроля и возможностью обратиться в суд, т.е. с некими формальными институтами, призванными защищать трудовые права. Эффективность такой защиты — отдельный вопрос. Но важно, что на формальном рынке труда личность работодателя, доверительные отношения с ним, поиск защиты в криминальном мире значительно менее популярны (как минимум в два раза) по сравнению с наймом устным, хотя полного и безоговорочного отказа от этих методов “самообороны” нет. Неформальные рычаги воздействия на работодателей, пусть в меньшей мере, но используются и здесь.

**Таблица 15.2.**

Гарантии соблюдения работодателем условий, оговоренных при приеме на работу, % по группе

Гарантии	Устный найм	Официальный найм	Всего
Таких гарантий чаще всего нет	43	35	38
Единственная гарантия — порядочность нанимателя	38	17	25
Наличие письменного договора	27	52	43
Боязнь ответных действий со стороны обиженных работников	12	13	13
Возможность обращения в суд	18	35	29
Наличие у работников связей, “вышей защиты”	21	18	19
Наличие у работников связей в криминальном мире	20	9	14
Доверительные отношения с работодателем	21	12	15
Приближение трудового законодательства к реальным условиям	19	25	23
Усиление государственного контроля за соблюдением трудового законодательства	25	42	36

**Примечание.** Сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось несколько вариантов ответов.

3. Формальный и неформальный найм различаются также тем, *какие условия оговариваются при приеме на работу, и насколько эти условия соответствуют желаемому, по мнению работников, порядку вещей*. Отдельно задавались вопросы о том, что реально оговаривается, а что следовало бы оговаривать (включать в договор) при приеме на работу. Дистанцию между реальным и желаемым положением можно увидеть в табл. 15.3. Наиболее радикально договор формально и неформально трудоустроенных различается по линии техники безопасности, оплаты больничных листов, а также решения проблем во взаимоотношениях с милицией. Последнее обстоятельство оговаривается практически только при устном найме, причины чего более чем очевидны. В целом устный найм предполагает более подробное выяснение отношений по вопросам, касающимся оплаты труда (сроки и периодичность оплаты, размер и форма начисления заработка, оплата простоев не по вине работника), тогда как режим и условия труда, оплата больничных листов более обсуждаются в формальном формате. То есть одни приходят *заработать* и разговоры ведутся преимущественно о связанных с этим возможностях, другие приходят *работать*, т.е. связывают себя с работой более сложной системой мотивации, что обуславливает внимание к условиям этой деятельности.

А что хотелось бы работникам обсуждать при приеме на работу? По каким вопросам нынешний диалог с работодателем наиболее сильно разнится с ожидаемым? Здесь важны три момента. Во-первых, ожидания работников контрастируют с нынешним положением дел, т.е. оговаривать с большей степенью подробности хотят именно те пункты, которые ныне игнорируются. Для устно нанятых наиболее “недооговоренными” вопросами являются оплата больничных листов и техника безопасности, для официально трудоустроенных — оплата простоев не по вине работника, а также периодичность и сроки оплаты. Во-вторых, все категории работников считают, что абсолютно по всем переговорным пунктам нынешнее обсуждение недостаточно. В-третьих, у представителей устного и официального найма довольно близки образы желаемого положения дел. По крайней мере, нынешнее состояние переговорного процесса в двух секторах разнится сильнее, чем система ожиданий.

**Таблица 15.3.** Условия найма, оговариваемые при приеме на работу, % по группе

Условия найма	Устный найм		Официальный найм	
	Сейчас оговаривается	Следует оговаривать	Сейчас оговаривается	Следует оговаривать
Размер и форма начисления заработка	94	99	90	%
Сроки и периодичность оплаты	69	94	53	89
Оплата простоев не по вине работника	15	57	7	51
Режим труда	54	79	73	89
Техника безопасности	8	48	38	62
Условия проживания	И	28	6	22
Оплата больничных листов	9	78	47	80
Решение проблем во взаимоотношениях с милицией	19	28	1	7

**Примечание.** Сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось несколько вариантов ответов.

4. Различаются *ожидания, предъявляемые к государству*. И довольно существенно. Респондентам был предложен вопрос, государство или диалог работника и работодателя должны определять основные вопросы, касающиеся условий и оплаты труда (табл. 15.4). Оказалось, что вмешательство государства более оправдывают работники формального поля, а мнение, что “работодатель и работник должны решать сами”, более распространено среди устно нанятых. Обращает на себя внимание высокая доля затруднившихся с ответом на этот вопрос. Видимо, сказалась дезориентация населения в связи с массовой пропагандой дистанции государства от рынка (особенно популярной в начале 1990-х гг.), низкой верой в эффективность государственных начинаний и вместе с тем неудовлетворенностью настоящим положением дел. В ситуации, когда нынешняя ситуация не устраивает, а альтернатива не привлекает, выбор сделать крайне трудно.

**Таблица 15.4.** Роль государства в регулировании трудовой сферы, % по группе

<b>Ответы на вопрос:</b> <i>“При устройстве на работу человек оговаривает с работодателем ряд вопросов. Какова при этом должна быть роль государства?”</i>	Устный найм	Официальный найм	Всего
Все, что касается работы, работодатель и работник должны решать сами, без вмешательства государства	48	23	33
Основные вопросы, касающиеся условий и оплаты труда, должны законодательно определяться государством	34	67	54
Затрудняюсь с ответом	18	10	13

5. Различается *идентификация рабочих мест, заполняемых в формальном или неформальном режиме, в терминах ядра и периферии рынка труда*. Различие между этими сегментами редуцируется до слов “стабильность занятости”, где ядру, в отличие от периферии, соответствуют рабочие места с высоким статусом постоянства [Doeringer, Piore, 1971]. Как и предполагалось, ядру адекватно формальное трудоустройство, а периферии — устная договоренность. Так, среди устно нанятых почти каждый четвертый перебивается случайными заработками, а каждый пятый 2—3 года назад вообще не имел работы (табл. 15.5). В среде официального найма таких почти нет. Турбулентность трудовой биографии устно нанятых делает для них привычным поиск работы, он их не столь страшит. Более половины таких работников (54%) считают, что, потеряв нынешнюю работу, они довольно скоро найдут новую. Менее уверены в быстрой смене работы привыкшие к формальным отношениям (43%). Видимо, привычка к нестабильности вносит свой вклад и в то обстоятельство, что среди устно нанятых значительно выше, чем среди официально трудоустроенных, доля тех, кто хотел бы заняться собственным бизнесом (17 и 7% соответственно).

Вид занятости	Устный найм		Официальный найм	
	На момент опроса	1997—1998 гг.	На момент опроса	1997-1998 гг.
Имею одну постоянную работу	50	42	67	64
Имею две постоянные работы	2	4	9	7
Сочетаю постоянную работу со случайными приработками	24	21	24	18
Не имею постоянной работы, перебиваюсь случайными приработками	23	13	1	6
Не работал в то время	—	20	—	6

6. Различается *социальное самочувствие этих групп*. В целом формально трудоустроенные производят впечатление более довольных жизнью, что восходит к удовлетворенности работой и материальному положению семьи. Так, почти половина официальных работников (48%) не хотят терять работу не из-за страха оказаться не у дел, а потому, что работа их устраивает. В среде устного найма таких 39%. Что же касается материального положения, то у представителей формального найма оно пусть не кардинально, но лучше: 71% их представителей считают материальное положение своей семьи средним или лучше среднего, тогда как в сфере устного найма таких 59%. Разрыв прочитывается, если использовать и шкалу ВЦИОМ. Половина устно нанятых (47%) находится в ситуации, когда денег не хватает на еду либо на одежду. Среди обладателей контракта таких только треть (35%), остальные испытывают нехватку денег уже по поводу товаров длительного пользования, организации отдыха и пр. Не прибавляет радости и неопределенность перспектив устно нанятых. Почти половина таких работников (44%) не смогла ответить на вопрос о том, как, по их мнению, будет жить их семья через год. Вопрос, видимо, был не из легких, но все же оформленные официально реже испытывали затруднения с ответом (27%). Все это вылилось в совокупную оценку нынешнего положения, которая у работников официального толка оказалась более оптимистичной (табл. 15.6).

<b>Ответы на вопрос:</b> <b>“Если говорить в целом, в какой мере Вас устраивает сейчас жизнь, которую Вы ведете?”</b>	<b>Устный найм</b>	<b>Официальный найм</b>	<b>Всего</b>
Вполне устраивает	5	4	4
По большей части устраивает	17	27	23
Отчасти устраивает, отчасти нет	38	41	40
По большей части не устраивает	28	21	23
Совершенно не устраивает	11	6	8
Затрудняюсь ответить	2	2	2

7. Различаются *результативность попыток защитить свои трудовые права и готовность использовать для этого неправовые средства*. Формальный найм, как и найм устный, примерно на треть состоит из тех, кто смирился, если работодатель нарушит условия договора, ущемит его права как работника. Однако остальные так или иначе попробуют этому противостоять. Либо в форме наступления (самый распространенный вариант — обращение к начальству), либо в форме избегания (как правило, это смена места работы). И тут особых различий между секторами нет. Однако сектора различаются, и довольно серьезно, по тому, насколько удачны для работников попытки защитить свои трудовые права. И сравнение — не в пользу устного найма (табл. 15.7). Среди них только 37% всегда, либо в большинстве случаев смогли защитить свои трудовые права, тогда как среди официально трудоустроенных таких в полтора раза больше (52%).

Видимо, неудачи в защите прав, с одной стороны, и собственный неправовой статус на рынке труда, с другой, привили неформалам правовой скептицизм. Он проявляется в принципиальной готовности опираться при защите прав не только на законные, но и на незаконные способы, а также в более широком использовании угроз и связей в криминальном мире для удержания договоренностей с работодателем в силе. Доля сторонников исключительно законных способов защиты трудовых прав среди работающих по устной договоренности значительно меньше, чем при найме официальном (17 и 38% соответственно). Тех же, кто ратует исключительно за незаконные способы, в два раза больше (18 и 7% соответственно). Учитывая низкую результативность попыток неформалов отстаивать свои трудовые права, можно

считать их “правовую беспринципность” жестом отчаяния и готовности на крайние меры. Таким образом, формальный и неформальный найм представляют собой концентрацию людей с разным уровнем потенциального законопослушания. Правозащита неформалов менее результативна и более допускает неправомерные схемы.

**Таблица 15.7.** Успешность в отстаивании трудовых прав и интересов, % по группе

Ответы на вопрос: “Удавалось ли Вам отстаивать свои трудовые права и интересы?”	Устный найм	Официальный найм	Всего
Обычно удавалось	15	21	19
Чаще удавалось, чем не удавалось	22	31	28
Чаще не удавалось, чем удавалось	44	32	36
Обычно не удавалось	20	16	17

8. Различается *структура нарушаемых прав работников*. Лишения и ущемления устного найма компенсируются отсутствием проблем, захлестнувших найм официальный (табл. 15.8). Скажем, при бесконтрактном найме есть риск, что заработок не заплатят, но маловероятна ситуация, когда ждать заработанных денег придется долгие месяцы. Даже в годы хронических неплатежей и разгула натуроплаты заработной платы при неофициальной форме вторичной занятости были более регулярны и, как правило, в денежной форме [Клопов, 1997]. Работающий по устной договоренности может сетовать на несоблюдение техники безопасности, но у него меньше шансов быть недовольным несправедливо низким размером зарплаты. То есть не столько в *степени* нарушений, сколько в их *репертуаре* состоит различие устного и официального найма.

**Таблица 15.8.** Структура нарушений трудовых прав  
(1997—2000 гг.)

Нарушения прав	Специальное исследование (N = 279 чел.)		Мониторинг ВЦИОМ <sup>6</sup> (N = 1376 чел.)	
	Устный наем	Официальный наем	Устный наем	Официальный наем
Несвоевременно выплачивалась заработная плата	36	68	32	55
Часть заработной платы выплачивалась товарами	11	10	15	13
Установлен несправедливо низкий размер заработной платы	26	46	40	48
Часть заработной платы выплачивалась неофициально	27	19	20	7
Незаконно уволен, переведен на более низкую должность	3	4	0	4
Угрожали увольнением, переводом на более низкую должность за попытку отстоять свои законные права	8	6	9	13
Режим труда, условия труда и техника безопасности не соответствовали нормам	35	23	42	21
Не предоставляли отпуск; отпуск предоставляли, но не оплачивали; отпуск предоставляли в неудобное время или частями	37	21	16	15
Вынужден был работать во время болезни, так как начальство выражает недовольство, если берешь больничный лист	34	23	30	18

**Примечание.** Сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось несколько вариантов ответов.

<sup>6</sup> Использованы данные, приведенные в [Предприятие..., с. 23].

Итак, слухи о различиях устного и официального найма являются сильно преувеличенными. В сегодняшних условиях эти практики стремительно сближаются. С одной стороны, формальное трудоустройство все более наполняется неформальным содержанием. Это связано как со значительными издержками подчинения закону, так и со слабостью механизма принуждения его исполнять. Игрет роль и громоздкость, бюрократизация формальных институтов в сфере труда. Слабое знание работниками своих контрактных прав и обязанностей восходит не только и не столько к их правовой инфантильности, сколько к снисходительной готовности подписать бумагу, дистанция которой от реального порядка изначально предполагается (или даже напрямую проговаривается участниками сделки).

В свою очередь неформальный найм активно формируется как институт. Он приобретает однозначно понимаемые всеми его участниками границы дозволенного поведения сторон, т.е. как бы тянется в сторону контрактного права. Это происходит, конечно, не буквально в виде формализации устных соглашений. Но вырабатываются устойчивые и массовые модели поведения, своеобразные правила игры, которым следуют участники неформальной сделки. Устное соглашение перестает быть индивидуальным актом двух контрагентов. Складываются границы дозволенности, определяемые не буквой закона, а традициями, нормами “обычного права”.

Нарушения устных договоренностей рассматриваются как неправомерные действия не в силу игнорирования трудового законодательства, а потому, что нарушается неформальная конвенция о поведении сторон. Практика устного найма институционализируется, и в этом смысле упорядочивается и стабилизируется. “Заметим, что не всякие частные договоренности относятся нами к корпусу правил, которые по определению имеют надындивидуальный характер. Деловая договоренность становится правилом, когда она достаточно распространена, типична и приобретает более или менее общезначимый характер для какого-то сегмента рынка или группы хозяйственных агентов. Такому превращению индивидуальных соглашений в правило способствуют не только их распространение и повторение, но также апелляция к существующим правовым и социальным нормам, а также поддержка внешних сил, понуждающих к их исполнению” [Радаев, 2003а, с. 90—91].

*Деформализация формального и институционализация неформального* — два встречных движения, размывающих границу между формальным и неформальным рынками труда.

Но неоправдана и другая крайность — считать различия официального и устного найма сугубо формальными, лишенными сущностного содержания. При любой степени деформализации контрактных отношений и институционализации неформальных сделок различия между этими практиками остаются существенными. В рамках устного найма работают иные механизмы соблюдения условий сделки и способы решения проблем, да и характер проблем иной. Издержки подчинения закону при формальном найме противостоят издержкам избегания закона при работе по устной договоренности. Именно поэтому устный найм не просто сосуществует с официальным трудоустройством, но и компенсирует, сглаживает его проблемные зоны, расширяет узкие места, порождая при этом новые проблемы и новые очаги социальной напряженности.

## Раздел 6

# МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Теневая экономика давно обсуждается и изучается, в том числе с количественной точки зрения. Разработано множество прямых и косвенных методов оценки теневой экономики. Но что стоит за этими алгоритмами? Каковы возможности каждого из них? Какие предположения лежат в основе этих методов? Каковы “подводные камни” подобных расчетов? Ответам на эти вопросы посвящен данный раздел.

Разработанные западными учеными методы измерения теневой экономики были слабо применимы к советской системе либо ввиду отсутствия данных, либо в силу специфики советской экономики (единая тарифная система, контролируемые цены и пр.). Однако при новой экономической ситуации эти методы вызывают все больший интерес в силу принципиальной возможности их использования. Мы не претендуем на полный обзор методов. Задача раздела — критический анализ наиболее распространенных методов оценки теневой экономики, выявление их возможностей и ограничений. Ведь помимо знания алгоритмов анализа теневой экономики, важно учитывать довольно сильные (а иногда и откровенно спорные) предположения, стоящие за каждым из методов, неизбежно возникающие погрешности и искажения, невозможность “схватить” ту или иную ипостась теневой деятельности. Не случайно, обозревая методы измерения скрытой экономики, Г. Гроссман признает: “Измерение неизмеримого остается проблемой” [Grossman, 1988, p. 165]. Понимание того, что реально стоит за магией цифр, способно уберечь как от неоправданного пессимизма, так и от безудержного оптимизма в разговоре о теневой экономике.

## Глава 16

# ПРЯМЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Работ, посвященных систематизации методов оценки масштаба и динамики теневой экономической деятельности, довольно много<sup>1</sup>. Остались позади времена, когда применимость этих методов к советской действительности ставилось под сомнение<sup>2</sup>. В новых экономических условиях практическую ценность этих расчетных алгоритмов никто не ставит под сомнение. Попробуем разобраться с их видовым разнообразием и методологическими ограничениями, лежащими в их основе.

Методы оценки теневой экономики делятся на *прямые* и *косвенные*. Прямые методы основаны на опросе или наблюдении за участвующими в теневой экономике (хотя бы на правах потребителя), а расчеты, преимущественно использующие сводные экономические показатели официальной статистики, относятся к косвенным методам<sup>3</sup>. Впрочем, последние также используют опросы населения, сравнивая полученные данные со сводными статистическими показателями и интерпретируя полученное несоответствие в терминах теневой деятельности. Поэтому принципиален вопрос: а можно ли вообще в форме опроса получить знание о теневой экономике?

Люди не торопятся идентифицировать себя с “теневиками”. Страх, что это каким-то образом дойдет до проверяющих органов, выше веры в гарантии конфиденциальности. При этом в поведении респондентов возможны два варианта. Первый — отказ отвечать на вопросы, касающиеся теневой экономической деятельности. Второй — “корректировка” ответов, которые, как кажется респондентам, выявляют их участие

<sup>1</sup> Особо отметим следующие обзоры: [Хоменко, 1998; Бокун, Кулибаба, 1997; Нестеров, 1991; Пономаренко, 1995, 1997; Ореховский, 1996; Николаева, Шевяков, 1990]. Часто цитируемый обзор методов оценки скрытой экономики Запада и их критику см.: [Freu, Pommerehne, 1984; Measuring..., 2002]).

<sup>2</sup> Дискуссию о применимости для советской “второй экономики” распространенных на Западе методов измерения “тени” см.: [Wiles, 1982]).

<sup>3</sup> “Прямые методы основаны на контакте или наблюдении за лицом, подозреваемым в участии в теневой экономике... Косвенные методы основаны преимущественно на использовании сводных экономических показателей официальной статистики, данных налоговых и финансовых органов” [Тенева..., 1999, с. 67, 68].

в теневой экономике. То есть одни уклоняются от ответов, другие “подправляют” их. И трудно сказать, какой вариант более распространен. Конечно, многие отвечают на все вопросы анкеты абсолютно правдиво, но исследователь никогда не знает, насколько велика доля таких респондентов. Проблема усугубляется, если опросы проводятся под эгидой официальных структур. И даже демонстративная анонимность в виде сбора анкет в закрытые ящики или проведение опроса в большом коллективе лишь частично спасает дело.

Отсюда следует вывод: прямые опросы об участии людей в теневой экономике не работают. Однако из этого не следует, что данная тема вообще не может изучаться опросными методами. Заметим, что осторожность в заполнении анкеты, доходящая до паранойи, резко контрастирует с энтузиазмом, с которым люди в обычной жизни описывают даже малознакомым собеседникам свой опыт соприкосновения с теневым рынком товаров и услуг. То есть люди не накладывают табу на эту тему, но отказываются от обсуждения в формате “любых” вопросов. Вот на этой готовности обсуждать теневую сферу, но в безопасной с точки зрения сообщаемых сведений форме и строятся все опросные методы измерения теневой экономики.

Мы обсудим два прямых метода измерения теневой экономики: *по структуре потребления домохозяйств; по расхождению расходов и доходов домохозяйств.*

## **Оценка теневой экономики по структуре потребления домохозяйств**

Один из способов измерения теневой экономики основан на апелляции к респонденту как к *потребителю*, а не производителю или продавцу теневых товаров и услуг. Потребитель не нарушает закон, следовательно, имеет минимальную мотивацию к сокрытию правдивых данных. Конечно, и тут кто-то почувствует подвох, боясь “выдать” друзей и родственников, чьи теневые услуги используются. Но большинство людей относятся к такой форме опроса спокойно. Единицей опроса является домохозяйство, так как большая часть товаров и услуг теневого характера потребляется не индивидами, а домохозяйствами. Такие опросы пригодны и для выявления масштабов так называемой “социальной экономики” как обмена товарами и услугами на бесплатной основе между друзьями, родственниками, соседями, что не относится к теневой экономике, но входит в экономику неформальную.

Возможна следующая классификация потребляемых домохозяйствами товаров и услуг:

- произведенные собственными силами для внутреннего использования (домашняя экономика);
- произведенные ближайшим окружением и переданные на бесплатной основе в качестве дара (социальная экономика или реципрокный обмен);
- произведенные официальными фирмами для продажи (официальная или формальная экономика);
- произведенные знакомыми и незарегистрированными предпринимателями для продажи (теневая экономика).

Таким образом, в общей структуре расходов домохозяйства выявляются те, которые удовлетворяются за счет теневой экономики<sup>4</sup>. Данный метод можно считать самым простым, бесыскусным способом исчисления теневого сектора.

*Достоинства метода:*

- выявляется не только абсолютная, но и относительная стоимость теневых товаров и услуг в общей сумме расходов домохозяйства;
- определяется не только совокупная оценка теневой экономики, но и ее постатейная разверстка с точки зрения номенклатуры предлагаемых благ;
- фиксируется минимальная граница теневой экономики, поскольку улавливается лишь та ее часть, которая адресована непосредственно домохозяйствам. Сравнение с оценками, полученными другими методами, показывает разрыв в масштабах теневой экономики, обслуживающей домохозяйства, с одной стороны, и не нацеленной на обслуживание потребностей семей — с другой;
- определяется количественная оценка теневой экономики, традиционно связанной с повседневным миром человека.

*Недостатки метода:*

- занижение объемов теневого производства в силу того, что респонденты зачастую: а) “покрывают” поставщиков нерегистрируемых товаров и услуг из числа друзей и родственников; б) забывают о наиболее мелких услугах, которые, как правило, поставляются теневым сектором; в) принимают за легальные мелкие фирмы, реально представляющие теневую экономику;

<sup>4</sup> Использование данного метода в рамках исследования “Family Expenditure Survey” (1983 г.) показало, что расходы, по которым существует устойчивое предложение теневой экономики, составляют в бюджете средней английской семьи около 10%. При этом большая часть такого спроса удовлетворяет регистрируемая экономика. Общий количественный вывод этого исследования состоит в том, что в общей сумме трат домохозяйства (с учетом оплаты жилья, коммунальных услуг, транспорта и пр.) расходы на товары и услуги “теневого происхождения” не превышают 2% [Smith, 1986, p. 83].

- фиксация только той части теневой экономики, которая непосредственно обслуживает домохозяйства, между тем потребление домохозяйств в принципе не выявляет весь спектр товаров и услуг теневой экономики;
- незнание потребителями того, что они приобретают товар и услуги в теневом секторе. Так, некоторые официальные фирмы только в конце отчетного периода определяют, какой объем произведенных товаров или оказанных услуг будет подлежать налогообложению, а какой нет. Но даже если производитель имеет ясность на этот счет, то потребителю этот вопрос, как правило, мало интересен. Следовательно, опрос потребителей о природе приобретаемых благ зачастую упирается в их ограниченную информированность;
- зависимость структуры потребления от образа жизни респондентов, что повышает требования к репрезентативности выборки. Оценка теневой экономики на основе анализа потребительских расходов становится неполной при невозможности изучить бюджеты верхней и нижней страт общества, а также “скрытого” населения (больницы, дома престарелых и т.д.).

## **Оценка теневой экономики по расхождению доходов и расходов домохозяйств**

Несоответствие доходов и расходов домохозяйств также может служить основой оценки масштабов теневой экономики. В этом случае исследователь уподобляется блюстителю порядка, выявляя тех, кто живет “не по средствам”. Правда, с другими последствиями для них.

Конечно, полную картину утаивания доходов получить не удастся. Люди далеко не все рассказывают о своем домашнем бюджете. Более того, именно активно действующие в теневой экономике проявляют повышенную осторожность в ходе опроса: отказываются отвечать или “подправляют” данные. Не случайно теневые заработки называют “полуночными доходами” (moonlighting income). Однако отказываются от участия в опросе, как правило, люди со значительными теневыми доходами, тогда как получатели небольших теневых заработков, обслуживающие повседневные нужды населения, менее склонны считать их незаконными и аморальными и соответственно менее тщательно их скрывают. На анализе несоответствия доходов и расходов домохозяйств построены два принципиально различных исследовательских подхода.

*Первый подход* выявляет группу домохозяйств со значительным превышением расходов над доходами. При невозможности объяснить это несоответствие покупками дорогих товаров длительного пользования

или какими-то внутрисемейными обстоятельствами уповают на теневой доход. Зная долю таких домохозяйств и средний разрыв доходов и расходов, получают оценку теневой экономики.

*Второй подход* фокусирует внимание не на совокупных расходах домохозяйств, а на расходах на определенные группы товаров и услуг. Сравниваются расходы групп населения, устойчиво подозреваемых в теневой деятельности (самозанятые) и “не уличенных” в теневой активности. По величине превышения расходов самозанятых по сравнению с работающими в найме (при одинаковом уровне официальных доходов) судят о доле скрываемого дохода и, таким образом, о масштабах теневой активности самозанятых.

Рассмотрим эти подходы подробнее.

*Первый подход.* Классической реализацией данного подхода стала работа английских экономистов А. Дилнота и К. Морриса [Dilnot, Morris, 1981]. Сравнение доходов и расходов домохозяйств Великобритании позволило оценить не только масштаб теневой экономики, но и социально-профессиональный портрет ее представителей.

Домохозяйства, в которых расходы превышали доходы, по крайней мере, на 20% и не менее чем на 3 ф. ст. в течение двух недель, были объявлены участвующими в теневой экономике. Критерий в 20% превышения расходов над доходами был выбран исключительно из следующих соображений: более высокая граница отсекала домохозяйства, участвующие в теневой экономике согласно другим исследованиям, а меньший числовой критерий причислял к “теневикам” тех, кто по другим данным не проявлял никакой теневой активности. Понятно, что число домохозяйств, вовлеченных в теневую экономику, существенно зависит от того, какое превышение расходов над доходами считается достаточным для попадания в это подмножество. Однако объем теневой деятельности, объем укрываемых доходов гораздо менее чувствительны к этому числовому критерию, что неоднократно подчеркивали Дилнот и Моррис, оправдывая некую произвольность в выборе числовой границы отнесения к “теневым домохозяйствам”.

Но ведь превышение расходов над доходами может быть не связано с теневой экономикой. Некоторые домохозяйства могут элементарно “проедать” накопления или жить в долг, желая сохранить принятый образ жизни. Да мало ли обстоятельств, по которым человек зарабатывает меньше, чем тратит, и при этом не имеет скрываемых доходов? Поэтому Дилнот и Моррис выделяют “нижнюю границу” и “верхнюю границу” подмножества теневых домохозяйств. Верхнюю планку определяют те, у кого расходы превышают доходы не менее чем на 20% без

разбора причин такой ситуации. Нижнюю границу составляют домохозяйства, чье превышение расходов над доходами не имеет другого объяснения, кроме апелляции к теневой активности<sup>5</sup>.

Какие же домохозяйства оказались ядром теневой занятости? Для выявления социально-профессионального состава теневых домохозяйств был рассчитан коэффициент участия в теневой экономике представителей разных профессиональных групп, дифференцированных по условиям занятости (самозанятые, работающие по найму полный или неполный рабочий день). Этот коэффициент строился на соотношении числа соответствующих домохозяйств в выявленной “теневой группе” и их ожидаемого присутствия в ней, если бы участие всех профессиональных групп в теневой экономике было бы равным. Оказалось, что у самозанятых этот коэффициент выше, чем у нанятых работников. Особенно “отлученными от теневой активности” оказались нанятые на полный рабочий день. Квалифицированные и полуквалифицированные виды деятельности давали больший шанс участия в теневой экономике, чем неквалифицированные.

Не все просто с расчетами, лежащими в основе выводов.

Во-первых, данные о расходах относятся к ограниченному (в данном случае — двухнедельному) периоду. Для некоторых товаров, таких, как продукты питания, этот период вполне достаточен, чтобы судить о среднегодовых расходах по этой статье бюджета. Но иные траты могут быть менее регулярными. И если в период обследования семья приобрела дорогие товары длительного пользования (скажем, обзавелась автомобилем), то оценка среднегодовых затрат окажется явно завышенной. Чтобы этого избежать, “рваный” рисунок трат на товары длительного пользования сглаживают, используя данные о средних расходах по данной статье домохозяйств определенного типа.

Во-вторых, данные о доходах наемных работников относятся к текущему периоду, а доходы самозанятых определяются за период, предшествующий обследованию, так как их заработки не гарантированы и

<sup>5</sup> По данным этого исследования (1977 г.) примерно 10% домохозяйств были отнесены к нижней границе, а 15% — к верхней границе “теневой группы” со средним превышением доходов над расходами в 30 ф. ст. в неделю. То есть из 100 домохозяйств 15 жили не по средствам, тратя не менее чем на 20% больше, чем позволяли официальные доходы. Из этих 15 примерно 10 домохозяйств не имели объяснений на этот счет. В масштабах страны это означало, что теневая экономика составляет 2—3% ВВП [Dilnot, Morris, 1981, p. 66]. Здесь и далее мы специально будем приводить количественные оценки теневой экономики Великобритании примерно одного периода, чтобы показать колоссальный разбег результатов использования разных методов.

менее стабильны. Но тогда неизбежна проблема учета инфляции при сравнении прежних доходов и нынешних расходов, а также при сопоставлении доходов самозанятых и нанятых работников.

*Достоинство* этого подхода состоит в выявлении модели теневой экономики с точки зрения социально-профессионального состава ее участников. Но вот масштаб теневой экономики схватывается этим методом едва ли. Сказываются и уход от участия в опросе наиболее активных теневых субъектов, и условность определения расходов на товары длительного пользования, и сложность сопоставления разновременных денежных потоков, и т.д. Но даже если закрыть на это глаза, остается более фундаментальная проблема — выбор меры превышения расходов над доходами, достаточного для отнесения домохозяйств к разряду теневых. И наконец, самая главная проблема, не позволяющая считать такой подход надежным измерителем теневой экономики, состоит в его принципиальной неготовности улавливать теневые доходы, не проявляющиеся в потреблении. Если эти средства накапливаются, то сколь бы велики они ни были, домохозяйство не попадет в разряд теневых. Обязательное “проедание” теневых доходов — очень сильное допущение, принятое в рамках данного подхода.

*Второй подход*, использующий те же опросные данные, изначально предполагает, что самозанятые более вовлечены в теневую экономику, чем наемные работники. Заметим, что в рамках первого подхода это утверждение является выводом, а во втором подходе — базовой предпосылкой. Суть подхода — в сравнении соотношения доходов и расходов на определенные группы товаров и услуг у самозанятых и наемных работников. При одинаковом уровне легальных доходов самозанятые тратят на определенные блага больше, чем наемные работники, что интерпретируется в терминах скрытых доходов. Зная соотношение расходов и доходов наемных работников, чьи доходы считают прозрачными и легальными, определяют размер истинных доходов самозанятых, позволяющих им нести подобные траты. Не случайно этот подход называют “подходом потребительских равенств” (the expenditure equation approach). Данный метод учитывает три обстоятельства.

Во-первых, соотношение расходов и доходов необходимо рассматривать отдельно по группам товаров и услуг, так как расходы на продукты питания и другие элементарно необходимые товары увеличиваются при росте доходов не столь заметно, как расходы на развлечения, сервисные услуги и т.д. Для точности оценок расчеты целесообразно проводить по нескольким товарным группам и отдельно для представителей “белых” и “синих” воротничков.

Во-вторых, на соотношение доходов и расходов могут влиять разнообразны́е факторы внетеневого характера: число взрослых и детей в семье, их возраст, тип домовладения и пр. Кроме того, расходы имеют сезонные колебания и региональную специфику. Эти факторы необходимо учитывать как независимые переменные при описании модели расходов.

В-третьих, доходы самозанятых довольно нестабильны, поэтому расходы менее жестко следуют за колебаниями доходов, повторяя лишь их долговременную траекторию. Это означает, что графическое изображение соотношения доходов и расходов у самозанятых будет иметь более пологий вид, чем у наемных работников.

Расчеты показали дифференцированное занижение доходов по разным товарным группам. Усредняя долю скрытых доходов по всем товарным группам, можно выйти на оценку неучтенных доходов самозанятых и соответственно масштабов теневой экономики<sup>6</sup>.

Таким образом, второй подход акцентирует внимание на самозанятых и выявляет долю скрывае́мых ими доходов, сравнивая их потребление в рамках дифференцированных товарных групп с потреблением других групп населения, чьи доходы считают абсолютно достоверными. Последнее утверждение носит характер допущения, на котором строится вся модель. Недоказанность последнего является “узким местом” данного подхода.

<sup>6</sup> Расчеты, проведенные М. О’Хиггинсом, показали, что в 1982 г. английские самозанятые укрывали от налогообложения 18% своих доходов, или 2% национального дохода [Carter, 1984, p. 217].

## Глава 17

# КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Невозможность определить полный масштаб теневой экономики, ограничиваясь опросами потребителей, привела к популярности так называемых *косвенных методов*. При всем их разнообразии они сходятся в интенции избежать проблемы “прямого” оценивания теневой экономики через потребительские бюджеты и учесть теневую деятельность внешне легальных экономических субъектов. Косвенные методы основаны преимущественно на использовании сводных экономических показателей официальной статистики, данных налоговых и финансовых органов, но не исключают и обращение к специально организованным опросам. Косвенных методов оценки масштабов теневой экономики довольно много. Мы рассмотрим лишь наиболее распространенные, а именно: *монетарные методы; метод альтернативных расчетов ВВП*.

## Монетарный подход к оценке теневой экономики

Монетарный подход включает в себя множество различных методов. При всем разнообразии их объединяет *базовая предпосылка*: теневые трансакции предпочитают наличные деньги для избежания проверок, что увеличивает потребность в бумажных денежных знаках и монетах по сравнению с той, которой можно было бы ожидать исхода из уровня экономической активности в формальном секторе экономики. Другими словами, оценка теневой экономики исходит из спроса на наличные деньги, который не может быть объяснен экономической активностью формального сектора.

Впервые спрос на наличные деньги был использован для объяснения динамики теневой экономики в конце 1950-х гг. в США. Так, П. Каган объяснил резкий взлет спроса на наличные деньги в Америке военных лет именно потребностями нелегальных транзакций “черного” рынка [Cagan, 1958]. В современной литературе монетарный подход связан в первую очередь с именем П. Гутмана, заслужившего титул энтузиаста и поклонника этого направления. Оценки, полученные на основе этого подхода, широко варьируют. При этом некоторые наиболее высокие оценки масштабов теневой экономики получены методами монетарного подхода.

Какие же индикаторы состояния бумажной денежной массы используются для исчисления масштаба и динамики теневой экономики? Каковы доказательства их оправданности и корректности? В зависимости от ответа на эти вопросы используется тот или иной алгоритм расчета масштаба и динамики теневого сектора. Мы рассмотрим методы, наиболее полно и творчески реализующие идеи монетарного подхода, уделяя внимание критике каждого из них. Затем проанализируем базовые идеи и методологические ограничения, свойственные монетарному подходу оценки теневой экономики.

### **Феномен “лишних денег”**

Данный метод основан на утверждении, что наличных денег “слишком много”. П. Гутман отмечал “невероятное, потрясающе огромное количество наличности в обращении”. На основании чего делают такой вывод? Обычно приводят следующие рассуждения: общую сумму наличности несколько корректируют в сторону понижения (так как часть денег находится в обороте компаний), а затем делят на численность населения. В этих расчетах учитывают также долю потребительского бюджета, оплачиваемого наличными, а также цикличность пополнения бюджета (принятые в данной стране периодичность выплаты заработной платы и обращения в банк для снятия денег на текущие нужды). Получается, что на семью приходится сумма, существенно превышающая ее потребительский бюджет<sup>1</sup>. Где же остальные деньги? Их-то как раз и связывают с теневой экономикой. Дескать,

<sup>1</sup> Так, в 1983 г. в Великобритании наличность составляла 11,7 млрд. ф. ст., соответственно на семью из 4 человек приходилось 750. При этом средние расходы на одного человека составляли около 50 ф. ст. в неделю, включая расходы, оплачиваемые чеками. При недельном цикле пополнения наличности (еженедельные обращения в банк и еженедельные выплаты заработной платы) семья нуждается в 100—150 ф. ст., что существенно меньше получаемых расчетным способом 750 ф. [Smith, 1986, p. 94].

именно теневая экономика, “любящая наличность”, и объясняет феномен “лишних денег”, т.е. “лишние деньги” — это разница между наличной денежной массой и той величиной денежных знаков, которая, согласно расчетам, необходима для обслуживания потребления населения. По их величине и динамике судят о масштабе и изменениях теневого сектора.

#### ***Критика данного метода.***

- Не учитываются отток денег за рубеж и накопление наличности “под матрасом”. Полностью достоверной статистики на этот счет нет, поэтому и точная величина “лишних денег” неизвестна.

- Если несоответствие наличной денежной массы и потребностей семейного бюджета полностью “списывать” на теневую экономику, то ее масштабы становятся астрономическими, превышающими формальную экономику в несколько раз, что не соответствует ни здравому смыслу, ни оценкам, полученным другими методами.

- В рамках данного метода затруднены межстрановые сравнения. Национальные традиции обращения с деньгами плохо сводятся в единый оценочный алгоритм. Различие в величине “лишних денег” не всегда означает различие в масштабах теневых экономик этих стран.

## **Обращение крупных банкнот**

Этот монетарный метод основан на двух “наблюдениях”: во-первых, о “диспропорциональном росте” доли банкнот с высоким номиналом и, во-вторых, о предпочтительности крупных купюр для теневых оборотов. Утверждается, что чем более “диспропорционален” рост банкнот с высоким номиналом, тем выше динамика теневой экономики.

Применительно к США эту логику реализовал А. Рос [Ross, 1978], а в Великобритании ее подхватил Д. Фрейд [Freud, 1979]. Первый обратил внимание на то, что рост 100-долларовых купюр обгоняет рост банкнот номиналом поменьше, а второй указал на то же, применительно к купюрам достоинством в 10 и 20 ф. ст.

#### ***Критика данного метода.***

- Сомнителен довод, что теневая экономика нуждается преимущественно в крупных купюрах. Действительно, криминальная экономика (наркобизнес, порноиндустрия и пр.), как правило, оперирует денежными знаками с высоким номиналом. Но теневые транзакции, обслуживающие домохозяйства в повседневной жизни (нелицензированное репетиторство, услуги таксиста-частника, нянечки по уходу за ребенком и т.д.), требуют ничуть не более крупных денежных знаков, чем транзакции в формальной экономике.

• Серьезное возражение представил М. О’Хиггинс: рост доли крупных денежных знаков должен обгонять рост инфляции, что совершенно не связано с ростом потребностей теневой экономики в крупных купюрах [O’Higgins, 1980]. Если в период инфляции доля знаков с высоким номиналом не растет, то число купюр должно расти в соответствии с темпом инфляционного роста, что неудобно хотя бы потому, что размер бумажника у людей ограничен. Кроме того, при росте цен купюры низкого номинала будут использоваться реже, а высокого номинала — чаще. Средний номинал наличных денег должен расти в соответствии с инфляционным ростом цен, тогда количество денежных знаков в обращении останется прежним. То есть в ходе инфляции мелкие купюры “замещаются” крупными вне всякой связи с теневой экономикой<sup>2</sup>.

### **Соотношение наличности и банковских депозитов**

Данный метод иногда называют *методом Гутмана*, так как широко известная оценка П. Гутманом теневой экономики США как десятой части регистрируемой экономики (что для 1976 г. означало 176 млрд. долл.) была получена именно этим методом [Gutmann, 1977; Gutmann, 1979]. В 1982 г. теневая экономика США, по мнению П. Гутмана, еще более возросла, составив 15% ВВП<sup>3</sup>. Подобные расчеты апеллируют к тому обстоятельству, что с 1961 г. соотношение наличности и банковских депозитов начало расти за счет того, что объем наличности рос быстрее совокупной стоимости банковских депозитов. Заметим, что происходило это в условиях финансовых инноваций, вытесняющих наличность иными средствами платежа. Объяснение данного противоречия П. Гутман свел к существованию теневой экономики. Попытка количественно оценить теневую активность строилась на предположении, что в 1937—1941 гг., когда соотношение наличности и банковских депозитов было минимально, теневой экономики не было.

<sup>2</sup> О’Хиггинс отмечал, что рост денежного номинала, например, в Великобритании не поспевал за инфляцией, т.е. можно было ожидать даже большего роста доли крупных купюр вне всякой связи с теневой экономикой (O’Higgins, 1980).

<sup>3</sup> “Метод Гутмана” ставит тяжелый диагноз и экономике Австралии, оценивая ее теневую составляющую в 1978—1979 гг. как 11% ВВП [Теневая..., 1999, с. 71].

### ***Критика данного метода.***

- В рамках метода предполагается, что соотношение наличности и банковских депозитов изменяется исключительно из-за роста спроса на наличность. А это более чем спорно. Можно предположить обратное: медленный рост спроса на банковские депозиты, а не необычайно большой рост спроса на наличность приводит к росту их соотношения.
- На соотношение наличности и банковских депозитов влияет масса факторов, не связанных с теневой экономикой, включая психологию населения, традиции национальной банковской системы и т.д.
- Метод строится на допущении, что скорость обращения денег одинакова как в официальном, так и в неформальном секторе. Это предположение требует проверки.
- При использовании метода Гутмана в других странах получали несколько обескураживающие результаты. Так, например, в Великобритании при использовании этого метода получалось, что в 1960-е—1970-е гг. теневая экономика была стабильной, а с начала 1980-х гг. начала резко сокращаться. Этот вывод противоречил данным, получаемым другими методами.
- Особенности национальной банковской системы, разнообразие вкладов, банковская политика ограничивали возможности межстрановых сравнительных оценок, полученных на основе данного метода. Расчеты Гутмана крайне сложно сравнивать с аналогичными расчетами, реализуемыми в странах с другими банковскими системами. Поэтому попытки сравнения обычно сопровождаются оговорками, что это *примерно* те же вклады, с которыми работал П. Гутман<sup>4</sup>.

### **“Каузальный” метод**

Этот метод, также апеллирующий к наличной денежной массе, более осторожен в оценке масштабов теневой экономики. На данных США его реализовал В. Танзи [Tanzi, 1980; Tanzi, 1982], а применительно к Великобритании — К. Мэтьюз [Matthews, 1983]. Суть метода состоит в попытке объяснить движение наличной денежной массы с помощью факторов, которые, как предполагается, влияют на масштаб теневой экономики. Явное достоинство этого подхода состоит в том, что не весь рост наличности “списывается” на теньевую

<sup>4</sup> П. Гутман использовал в расчетах исключительно non-interest-bearing deposits, аналоги которых в банковских системах других стран весьма приблизительны.

экономику, а лишь тот, что обусловлен факторами, имеющими непосредственную связь с теневым сектором. Остальное изменение спроса на наличность интерпретируют как результат действия факторов, не связанных с теневой экономикой, или как статистическую ошибку.

Данный метод реализуется в виде регрессионной модели, где зависимой переменной является соотношение наличной денежной массы и банковских депозитов, а независимыми переменными выступает широкий спектр показателей, часть которых, как считается, влияет на масштаб теневой экономики. Характер зависимой переменной позволяет считать этот метод продолжением и развитием идей П. Гутмана. Но если Гутман рассматривал соотношение наличной денежной массы к строго определенному виду депозитов (*non-interest-bearing deposits*), то Танзи и Мэтьюз использовали в расчетах перечень депозитных вкладов, предусмотренных банковской системой США и Великобритании. Работая с разными видами депозитов, ученые сходились во мнении, что на соотношение наличной денежной массы и депозитных вкладов влияют как факторы внетеневого характера (т.е. и при отсутствии теневой экономики это соотношение может изменяться), так и факторы, активизирующие теневую экономическую деятельность. В качестве независимых переменных, не связанных с теневой экономикой, использовались суммарный объем транзакций в формальной экономике и процент по депозитным вкладам. Понятно, что первая переменная влияет на соотношение наличности и вкладов положительно (рост транзакций ведет к росту наличности), а вторая переменная — отрицательно (чем больше процент по вкладам, тем сильнее соблазн их наращивать). В качестве независимых переменных, влияющих на транзакции в теневой экономике, в уравнении регрессии использовались налоговые ставки, вытесняющие экономического актора в теневое пространство, и уровень социального обеспечения, включая пособие по безработице (чем больше пособие, тем меньше стимул участвовать в теневой экономике). Невозможность количественно оценить риск обнаружения теневой деятельности и тяжесть последующих санкций приводит к их элиминированию.

Поскольку независимые переменные только через определенное время оказывают влияние на соотношение наличности и банковских депозитов, то в уравнении регрессии используют пролонгированные данные.

К. Мэтьюз использовал ежеквартальные данные за период 1971—1980 гг. Его регрессионная функция включала в себя три возможных детерминанты теневой экономики: подоходный налог, налог на прибыль, а также пособие по безработице в совокупности с некоторыми видами социальных пособий, действующих в пространстве формальной экономики.

Значительная доля критики пришлась на то обстоятельство, что ни первая, ни третья переменная не прошли тест на 5%-й уровень значимости (т.е. с вероятностью более 5% связь этих переменных с зависимым показателем является результатом простой статистической ошибки). Вторая же переменная, с которой было все благополучно с точки зрения уровня значимости, странным образом показала “неправильный” (т.е. отрицательный) характер влияния на зависимую переменную.

Несмотря на эти “шероховатости” была получена оценка масштаба и динамики теневой экономики Великобритании. Так, на 1983 г. (прогнозные данные, так как обзорный период заканчивался в 1980 г.) теневой сектор был оценен в 16% от ВВП, что означало занятость в теневой экономике более 1 млн. официальных безработных. Отсюда был сделан знаменитый вывод, что безработица второй половины 1970-х гг. — не более чем “статистическая иллюзия”. Буквально несколько лет спустя К. Мэтьюз в соавторстве с А. Растроги модифицирует этот подход, используя в качестве зависимой переменной непосредственно наличную денежную массу с поправкой на инфляцию, а не ее отношение к банковским депозитам [Matthews, Rastogi, 1985]. Так они уйдут из под огня критики, что изменение соотношения наличной денежной массы и банковских депозитов может быть вызвано изменением спроса на депозиты, а не на наличность. Оценка теневой экономики оказалась примерно той же (14,5% от ВВП для 1983 г.).

#### ***Критика данного метода.***

- Оценки теневой экономики основаны на регрессионных коэффициентах, некоторые из которых не выдерживают проверки на 5%-й уровень статистической значимости.
- Попытки других исследователей модифицировать модель, сохранив ее логику, но представив ее смысловые блоки другими индикаторами, привели к существенно иным количественным оценкам теневой экономики. То есть модель и полученные на ее основе количественные оценки теневого сектора оказались слишком чувствительны к предпочтениям ее создателей при выборе конкретных индикаторов.
- Регрессионные коэффициенты свидетельствовали, что в ряду “теневых” переменных наиболее сильное влияние на зависимую переменную оказывает политика в области занятости, в частности, размер пособия по безработице. Однако статистика свидетельствовала, что динамика безработицы шла вразрез с динамикой теневой экономики, полученной данным методом<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Например, теневой сектор в Великобритании резко возрос в 1960-е гг. и оставался практически неизменным в 1970-е гг., тогда как безработица, наоборот, медленно росла в 1960-е гг. и резко увеличилась в 1970-е гг. (Smith, 1986, p. 106).

## **Трансакционный метод**

Идея американского экономиста Э. Фейга, строго говоря, выбивается из логики методов, определяющих теневую экономику по наличной денежной массе [Feige, 1979]. Точнее, это самая далекая ветвь этого направления. Э. Фейг сначала работал со статистикой США, а затем обратился к данным Великобритании. Именно этот метод дал чрезвычайно высокую оценку масштабов теневой экономики. Например, в Великобритании, по мнению Фейга, теневой сектор начал стремительно развиваться в 1960-е гг., достиг к 1974 г. 23% (!) ВВП и затем, к концу 1970-х гг., сократился до 15% [Feige, 1981].

Э. Фейг основывался на том, что объем денег (наличные деньги плюс вклады), умноженный на их оборачиваемость, равен произведению индекса цен и совокупного объема транзакций. Собственно, идея Фейга состояла в попытке получить независимую оценку национального дохода на основе оценки уровня транзакций, полученной из данного равенства, а затем сравнить с доходом, фиксируемым официальной статистикой. Главная “расчетная” проблема при таком подходе состоит в том, что весьма трудно, если вообще возможно, оценить оборачиваемость наличных денег. Сам Э. Фейг весьма скуп в объяснениях на этот счет. Оценка оборачиваемости он строил на основе того, сколько раз купюра номиналом в 1 ф. ст. перейдет из рук в руки, прежде чем выйдет из оборота. При этом он предположил, что скорость оборота в теневом секторе на 10% выше, чем в официальной экономике. И наконец, важное предположение касалось отсутствия теневой экономики в 1939 г.

Фейг понимал уязвимость своих доводов, допуская, что оценка теневой экономики в его расчетах сильно зависит от сделанных им допущений и предположений. Вне серьезной проверки этих допущений трудно принять на веру его результат. Заметим, что оценка теневой экономики методом Э. Фейга примерно в два раза превышает оценку, полученную методом П. Гутмана.

## **Критика монетарного подхода к оценке теневой экономики**

Оценка масштабов и динамики теневой экономики монетарными методами вызывает недоверие по множеству оснований.

- Монетарные методы основаны на предположении о тесной связи теневых транзакций и наличных расчетов. Однако это утверждение спорно.

Во-первых, расчеты наличными деньгами происходят далеко не только в теневой экономике. Огромная доля транзакций в легальной экономике оплачивается наличными, в том числе в странах с развитой системой безналичных расчетов<sup>6</sup>. Не будем забывать и о том, что значительная доля населения получает заработную плату наличностью. И это положение устойчиво.

Во-вторых, теневые сделки вполне могут обойтись без наличности, что хорошо видно на примере бартера. Хотя, конечно, бартер никогда не станет единственным механизмом теневых транзакций, поскольку его использование ограничено точным соответствием спроса и предложения обмениваемых благ.

В-третьих, теневая экономика может задействовать и безналичные платежи. Так, чеки вполне могут использоваться в теневой экономике для имитации легальности “теневиков” в глазах потребителей их товаров и услуг. В этом случае меньше сомнений в качестве товаров, выше уверенность в гарантиях, в возможностях обмена, возврата и пр. Далее часть оборота посредством разных схем уходит от налогообложения. То есть чековые расчеты не гарантируют дистанции от теневой экономики.

В-четвертых, наличные платежи могут быть удобны по ряду соображений вне всякой связи с теневыми процессами. Зачастую производитель товаров и услуг предлагает рассчитаться наличными, так как это удобнее или потому что сомневается в кредитоспособности покупателя.

Таким образом, не все наличные платежи обслуживают теневую экономику и не все сделки в теневой экономике оплачиваются наличными.

- Значительная часть теневых товаров и услуг повседневного спроса оплачивается наличными исключительно в силу низкой стоимости таких сделок. Статистика показывает, что доля наличных расчетов связана с их величиной: *выше стоимость сделки — ниже шанс ее наличной оплаты*. Засилье наличности в некотором ценовом диапазоне — результат низкой стоимости транзакций, а не теневого происхождения приобретаемого блага. В сопоставимых ценовых диапазонах теневая экономика использует наличные деньги в той же мере, что и легальная экономика. Из этого можно сделать вывод: теневая составляющая экономики меньше, чем представления о ней, сформированные на основе анализа транзакций, оплаченных наличными.

<sup>6</sup> Поданным Банка Англии (Bank of England) в 1982 г. из 50 млрд. платежей только 3,5 млрд. не были опосредованы наличностью [Recent..., 1984, p. 522].

- Традиция оперировать агрегированной монетарной статистикой для определения масштаба и динамики теневой экономики заложена в работах американских ученых. Однако тестирование подхода, предлагаемого американскими учеными, на статистических данных других стран привело к выводам, плохо согласуемым с оценками, полученными другими методами. Так, монетарные методы, уверенно показывающие рост теневой экономики США, свидетельствовали о резком сокращении теневой экономики в Великобритании. При этом данные специальных исследований, обыденные наблюдения и здравые доводы свидетельствовали о противоположном.

- Используя разные методы этой группы, получают чрезвычайно различные оценки теневой экономики, что снижает доверие как к самим оценкам, так и к методам, апеллирующим к наличной денежной массе как основному индикатору теневой экономики. Различия в оценках объясняются предпочтением одних индикаторов и игнорированием иных, приверженностью одному методу и забвением других<sup>7</sup>.

- Связь наличной денежной массы с теневой экономикой, конечно, существует. Но на денежную массу влияют и другие факторы, не связанные с теневым предпринимательством. Это — инфляция, финансовые инновации, рост реальных доходов населения, банковская политика и т.д. И отделить влияние теневой экономики на количество денежных знаков, изолированное от влияния этих факторов, вряд ли возможно. По крайней мере монетарные методы оценки теневой экономики принципиально не готовы решить эту задачу. Проблема состоит в “отделении” влияния теневой экономики на бумажную денежную массу от действия других факторов, связь которых с денежным рынком безусловна.

- Монетарные методы слабо учитывают влияние финансовых инноваций на использование наличных денег. Речь идет о финансовых инновациях, используемых как покупателями товаров и услуг (чеки, кредитные карты), так и работодателями (новые формы начисления заработка на банковские счета)<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Разброс оценок теневого сектора, полученных различными монетарными методами, впечатляет. Так, в 1978—1980 гг. оценка теневой экономики как доли ВВП колебалась: в ФРГ — от 4 до 27%, в Канаде — от 10 до 24%, в Норвегии — от 6 до 9%, в Великобритании и США от 3 до 28% (Repooy, 1990, p. 77). Очевидно, что такой диапазон оценок несколько дискредитирует подход к их получению.

<sup>8</sup> Рост безналичных транзакций пришелся на Западе на середину 1970-х гг. Только за 5 лет (1976—1981 гг.) в Великобритании доля платежей, оплаченных чеками, возросла в 1,5 раза. За эти же 5 лет число кредитных карт возросло в 6 раз, а доля людей, чей труд оплачивается наличными, сократилась с 58 до 42%. В 1980-е гг. темп финансовых инноваций еще более ускорился [Smith, 1986, p. 92].

## **Метод альтернативных расчетов ВВП**

Внутренний валовой продукт (ВВП) в принципе может рассчитываться тремя различными способами:

- как совокупность *расходов* (путем сложения всех конечных трат, связанных с приобретением товаров и услуг индивидами, компаниями или правительством);
- как совокупность *доходов* (складываются все доходы, зарабатываемые производством товаров и услуг);
- как совокупный *выпуск* продукции всеми отраслями экономики.

Теоретически при использовании одного и того же масштаба цен все три способа должны давать одну величину ВВП. Расходы по приобретению товаров и услуг для потребления и накопления должны равняться их стоимостному объему выпуска, а также доходам тех, кто занимался их производством и реализацией.

Но на практике эти подходы дают разные количественные оценки ВВП. Каждый из алгоритмов учитывает лишь часть информации о доходах, расходах или выпуске. Подходы различаются степенью приближения соответствующей официальной статистики к ее истинному значению; различны и факторы, которые ведут к сокрытию и искажению информации. При любом подходе часть экономической активности выпадает из рассмотрения. И прежде всего, та часть, которая скрывается экономическими субъектами от властного надзора. Так, теневая деятельность фирм не попадает в их отчет о результатах деятельности, тем самым величина ВВП как совокупность итогов деятельности будет неполной. Точно так же любой незадекларированный доход ведет к занижению ВВП, определяемому доходным методом. Однако крайне важно, что эти три подхода могут испытывать разные трудности при определении ВВП, т.е. *в разной степени* страдать от ухода экономической деятельности в “тень”. На нестыковке оценок ВВП, определяемых разными методами, и “ловят” теневую экономику.

### **Теневая экономика как разность доходной и расходной оценок ВВП**

Теневую экономику как разность доходной и расходной оценок ВВП попытался оценить К. Макафи, используя агрегированную статистику Великобритании [MacAfee, 1980]. По мнению

К. Макафи, люди скрывают доходы, уходя от налогов, но у них нет оснований скрывать расходы (за исключением таких “деликатных” статей потребительского бюджета, как, например, расходы на алкоголь). Таким образом, оценка ВВП по расходной методике объявляется близкой к истине, а “отставание” ВВП, определяемое по доходной методике, связывается с теневой деятельностью<sup>9</sup>.

Данный подход вызвал оживленную дискуссию, носившую преимущественно критический характер. Обобщим ее результаты.

1. Удлиняя временной ряд данных, к 1984 г. в Великобритании вышли на парадоксальный результат: оценка ВВП по доходам превзошла оценку по расходам. Объяснения свелись к несовершенству инструментария для определения расходов экономических субъектов. Но тогда закономерен вопрос: не связан ли прежний результат с несовершенством определения доходов? Если же, как делали некоторые исследователи, интерпретировать эти расчеты в терминах статистической ошибки, то возникает другой не менее оправданный вопрос: а в какой мере прежний устойчивый перевес расходной оценки ВВП не был результатом (пусть отчасти) той же природы — статистической ошибки и не более.

2. Расхождение расходной и доходной оценок ВВП довольно резко менялось по годам. Трудно поверить, что теневая экономика могла буквально удваиваться или так же резко сокращаться за 2 года. Ни динамика налоговых ставок, ни изменения социальной политики не создавали столь значимых стимулов к росту или к сокращению теневой активности в исследуемый период. Резкие изменения масштабов теневой экономики не находили объяснения с точки зрения традиционных детерминирующих факторов.

3. Данная методика уязвима для критики с точки зрения периодичности сбора данных. Чем выше инфляция, тем подробнее должны быть собираемые данные. Не может быть единого ритма сбора данных на протяжении периода с разнородным инфляционным темпом. В противном случае расхождение расходной и доходной оценок ВВП будет сопряжено не столько с теневой экономикой, сколько с ростом цен, обгоняющим рост доходов. Этот вопрос крайне труден не только с

<sup>9</sup> К. Макафи показал, что в Великобритании оценка ВВП по доходам в течение длительного времени была ниже, чем по расходам. Этот разрыв в 1960-е гг. он оценивал на уровне 1% ВВП, а в 1973—1978 гг. примерно на уровне 4%, что, кстати, вполне укладывается в интервал ошибки, неизбежно возникающей при замере доходов и расходов.

методической, но и с организационной точки зрения, так как статистические органы работают в строго заданном режиме, и “рваный” ритм сбора данных вряд ли возможен.

4. Даже если признать, что разрыв доходной и расходной оценок ВВП однозначно указывает на теневую экономику, то остается вопрос: какую часть теневой экономики удастся таким образом замерить? То, что это расхождение является индикатором лишь части теневой активности, признавал и К. Макафи. Данный метод улавливает скрываемые от налогообложения доходы, проявляющиеся в расходах. Но теневая экономика не сводится к уходу от налогов. Элементарное воровство по месту работы (практика “несунов”) не отразится в разнице оценок, так как не войдет ни в одну из них. Или, скажем, вынос работниками пищеблоков продуктов домой не осознается ими как скрытая статья доходов, но, кстати, рассматривается работодателями именно как таковая. Доходная оценка не уловит эту практику, а расходная оценка окажется облегченной ввиду уменьшения трат на продукты. Также не отразится факт взяток, потому что взяточник не отметит это в своих доходах, а тот, кто дает взятку, скорее всего, не укажет соответствующий расход. В итоге разница доходной и расходной оценок ВВП не дает исчерпывающей оценки доходов, зарабатываемых в теневой экономике.

5. Метод держится на двух предположениях: во-первых, доходная и расходная оценки ВВП являются независимыми, во-вторых, оценка ВВП по доходам страдает неполнотой ввиду их сокрытия, тогда как оценка по расходам практически точно отражает совокупный объем расходов. Оба предположения вызывают сомнения. В чем основа таких сомнений?

В идеале расходы должны определяться в ходе опросов потребителей товаров и услуг. Однако эти опросы зачастую *дополняются статистическими данными об объемах реализации*. Тому есть три причины.

Во-первых, расходы на приобретение некоторых товаров и услуг будут заведомо занижены ввиду их ценностного маркирования. Например, поскольку пить и курить, как считается, вредно, то респонденты будут преуменьшать расходы на соответствующие товары (даже при вере в анонимность опроса люди склонны самообманываться на этот счет). К тому же, видимо, хронические алкоголики и злостные курильщики откажутся отвечать на вопросы интервьюера или просто не попадут в выборку. То есть первая причина, почему оценка расходов с необходимостью дополняется данными о продажах (а не ограничивается опросами респондентов о расходах), — это неизбежные искажения по ряду “деликатных” статей бюджета.

Во-вторых, в ходе выборочного обследования едва ли можно определить расходы, которые несут наиболее высокодоходные и низкодоходные

группы населения, а также лица, находящиеся в закрытых учреждениях (тюрьмах, домах престарелых и т.д.). Эти группы формируют спрос на товары и услуги, не характерные для обычных людей. Скажем, расходы на бриллианты тяжело определить в ходе опроса, сколь бы близкой к репрезентативной ни была выборка. Надежнее использовать данные о продажах ювелирных магазинов.

В-третьих, опросы потребителей плохо улавливают расходы на товары длительного пользования. В сведениях о тратах за 1—2 недели едва ли могут быть полно представлены расходы на приобретение автомобилей, мебели, бытовой техники и т.д. Такие расходы берутся, как правило, из сведений торговых агентов.

В результате значительная доля статей потребительского бюджета корректируется, а то и изначально формируется с учетом данных о продажах товаров и услуг<sup>10</sup>. Но тогда доходную и расходную оценки ВВП нельзя считать независимыми. И, что еще более важно, расходная оценка ВВП будет игнорировать значительную долю теневой экономики, поскольку продавцы укажут объем легальной реализации и умолчат о реализации теневой. Но даже в случае их полной искренности расходная оценка не будет полной, так как в нее не войдут сведения о реализации товаров и услуг неофициальными экономическими агентами. Например, продажа домашнего вина друзьям и соседям не войдет ни в один отчет о реализации алкогольных напитков. Следовательно, расходная оценка ВВП страдает неполнотой.

6. Предполагается, что чем больше разность расходной и доходной оценок ВВП, тем масштабнее теневая экономическая деятельность. Сокращение же этой разности свидетельствует, якобы, об уменьшении теневой экономики. А это более чем спорно. Как было показано выше, ни доходная, ни расходная оценки ВВП не дают полную картину происходящего в экономике. Уход от налогов и сокрытие реального объема продаж приводят к занижению доходной и расходной оценок ВВП. Следовательно, расхождение доходной и расходной оценок ВВП показывает лишь то, в какой из этих оценок содержится больший недоучет ВВП. Из этого следует весьма важный вывод: нулевое расхождение, или даже превышение доходной оценки ВВП над расходной вполне совместимо с высоким уровнем теневой экономики.

<sup>10</sup> Так, в Великобритании Центральный статистический офис (CSO) оперирует потребительским бюджетом, в котором выделено 65 направлений расходования средств. И только четверть статей бюджета целиком определяются данными опросов потребителей, остальные статьи учитывают сведения о продажах соответствующих товаров и услуг.

7. Получение расходной оценки ВВП исключительно на основе опросов потребителей, без привлечения данных продавцов товаров и услуг долгое время казалось панацеей. Ведь потребителям в отличие от продавцов нечего скрывать, и расходная часть ВВП наконец-то будет полной. Чисто теоретически это возможно, хотя и требует огромных организационных усилий, финансовых затрат, а также решения ряда методических проблем (взвешивание расходов представителей высокодоходных групп, отдельный опрос контингента закрытых учреждений, отдельный опрос иностранных туристов, осуществляющих траты в данной стране и пр.). Усилия многих исследователей были направлены на совершенствование методики сбора данных о совокупных расходах. Результат оказался обескураживающим: совокупные потребительские расходы, получаемые в ходе опросов индивидов и домохозяйств, оказались *меньше* совокупных расходов, получаемых со слов продавцов товаров и услуг, утаивающих теневой оборот". Объяснение, которое за этим последовало, сводилось к трем пунктам.

Во-первых, люди упорно занижают расходы на табачные и алкогольные изделия, указывая обычно не более 2/3 соответствующих трат.

Во-вторых, методически довольно трудно восполнить недостаток богатых людей в выборке. Коррекция данных с учетом специфики трат состоятельных людей довольно сложна, так как нет единого поправочного коэффициента на все статьи бюджета (например, на авиабилеты они тратят больше бедных, а на автобусные билеты — меньше).

В-третьих, респонденты в силу недостаточной ответственности и дисциплинированности ленятся или забывают фиксировать свои ежедневные траты в течение, скажем, двух недель. В пользу этого предположения говорит тот факт, что расходы первой недели оказываются в среднем, как правило, выше, чем расходы второй. Видимо, респондентам элементарно надоедает самофиксация расходов. И тут уж ничего не поделаешь.

Итак, оценка теневой экономики как разницы расходной и доходной оценок ВВП держится на предположении, что расходная величина точна, а доходная искажена практикой ухода от налогов. Однако, поскольку расходная оценка учитывает не только опрос непосредственных потребителей, но и данные о реализации товаров и услуг, то в ней не отражаются две важные формы теневой активности — деятельность неформальных агентов и неформальная составляющая деятельности

<sup>11</sup> В Великобритании в 1979—1983 гг. потребительские расходы, полученные исключительно в ходе опросов населения, были ниже потребительских расходов, учитывающих сведения продавцов товаров и услуг, примерно на 15% [Smith, 1986, p. 121].

формальных агентов рынка. Оценка расходов, полученных исключительно со слов потребителей, еще более скромна. Продавцы скрывают информацию, потребители экономят время и силы при заполнении потребительских бюджетов. Итог один — недоучет расходов.

### **Теневая экономика как разница спроса и предложения благ**

На сравнении спроса, отражающего текущее потребление и запас, и предложения, отражающего выпуск благ, построена еще одна методика определения масштаба и динамики теневой экономики. При этом предложение учитывает как отечественное производство, так и импорт соответствующих благ, а спрос вмещает в себя потребление домохозяйствами и государственными учреждениями, инвестиции, запас, промышленное потребление в целях последующей переработки и, наконец, экспорт.

В стране с устойчивой рыночной системой балансировки спроса и предложения их расхождение для экономики в целом, как правило, невелико. Однако несоответствие спроса и предложения может быть довольно существенным, если проводить сравнение не в масштабе страны, а по группам товаров и услуг<sup>12</sup>. При этом возможен как положительный, так и отрицательный характер такого несоответствия. Вот это-то расхождение спроса и предложения, его отраслевую дифференциацию и пытаются интерпретировать как отраслевую специфику теневой экономики. Данный метод основан на предположении, что спрос включает в себя все потребление, в том числе теневого характера, а предложение фиксирует объемы выпуска лишь формальной экономики.

Сомнения в корректности метода сводимы к четырем пунктам.

Во-первых, разрыв спроса и предложения может иметь чисто расчетный характер. Так, приведение цен оптовой и розничной торговли к ценам производителей чревато погрешностями. Может исказить точность оценок и “очищение” ценового ряда от инфляционной составляющей. То есть процедура приведения данных к необходимому для сравнения виду настолько непростая, что неизбежные ошибки вполне могут сформировать видимость расхождения спроса и предложения.

<sup>12</sup> Расчеты, проведенные в Великобритании, показали, что разность спроса и предложения для экономики в целом на протяжении 1978—1983 гг. не превышала 1% ВВП, но достигала в некоторых отраслях 15%.

Во-вторых, довольно проблематично дать исчерпывающую оценку спроса. Как только при определении расходов по той или иной группе благ учитывают данные об их реализации, из оценки расходов сразу же “выпадает” теневой оборот формальных торговых агентов и оборот неформальных производителей соответствующих благ.

В-третьих, оценка предложения построена на данных о деятельности средних и крупных агентов рынка и поправочного коэффициента, учитывающего деятельность малых и совсем малых предприятий. Поскольку именно последние являются “рассадником” теневой экономики, то любая неточность в оценке их вклада приводит к недоучету (или преувеличению) совокупного предложения. Если переоценить роль малых предприятий, то завышенное предложение (фиксирующее объемы выпуска лишь формального сектора) будет означать заниженную теневую экономику. Если недооценить роль малых предприятий в формальном экономическом пространстве, то недоучтенное предложение при сравнении со спросом приведет к завышению теневого оборота.

В-четвертых, получаемый данным методом отраслевой портрет теневой экономики слабо соответствует обыденным наблюдениям и результатам других исследований об отраслевых предпочтениях “теневиков”.

Поскольку расхождение оценок спроса и предложения минимально в общенациональном масштабе, то интерес представляет лишь отраслевая дифференциация такого несоответствия. Но и здесь очевидные и менее очевидные проблемы при проведении расчетов и интерпретации данных подрывают веру в надежность метода.

\* \* \*

Мы далеки от исчерпывающего обзора существующих на сегодняшний день методов оценки масштаба и динамики теневой экономики. Да и вряд ли кому это под силу: методы развиваются, расширяется их видовое разнообразие, усложняются базовые предпосылки. За рамками главы остался анализ показателей занятости, метод “скрытых переменных”, структурный метод и пр. Задача данного обзора состоит *не в исчерпывающем описании методов, а в углубленном анализе наиболее распространенных из них*. Если столкнувшись с пугающей или баюкающей оценкой масштабов теневой экономики, читатель сможет хотя бы приблизительно оценить круг проблем, связанных с использованием данного метода, и соответственно воспримет эту оценку не как истину в последней инстанции, а как результат расчетов, допустимых и оправданных в жестко заданной системе предположений и допущений, автор будет считать свою задачу выполненной.

# **СЕТЕВАЯ ВЗАИМОПОМОЩЬ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА РЕЦИПРОКНОСТИ**

В данном разделе речь пойдет о вещах, не претендующих на эпохальность. Мы не расскажем о высоких технологиях, о поступи информационной эпохи и даже о вечном гендерном противостоянии. Вместо этого мы намерены обсудить простенький сюжет о том, как живут, поддерживая друг друга, российские семьи: отдают несношенные детские вещи, делятся избыточным урожаем, выделяют время для совместного труда, прощают долги и пр. Эта ткань отношений столь привычна и обыденна, что едва ли провоцирует аналитический азарт исследователя. Сюжет про “недоеденное и недопитое” кажется исключительно незамысловатым и не имеющим значимых социальных последствий. Да и не солидно для исследователя подсчитывать килограммы и литры российских межсемейных обменов. То ли дело распутывать коллизии становления российской мафии, распознавать образы власти и трактовать будущее России. Семьи же, они как-нибудь сами по себе. Собственными силами.

Вот про эти силы, укорененные во взаимопомощи, в рачительном использовании ресурсов сообщества, и пойдет речь. Мы покажем, сколь значимы в нынешней российской ситуации спайка поколений, родственные связи, дружеское участие, соседский круг. Сообщество устойчиво контактирующих субъектов формирует сеть, служащую мощным социальным амортизатором в ситуации атрофии иных механизмов поддержки, разложении тотальных социальных общностей. Итак, добро пожаловать в мир реальных проблем реальных людей. Их незамысловатые сетевые ходы лишают термин “выживание” как стоически-героического, так и жалостливо-сострадательного оттенка, наделая его будничным и хлопотливым активистским содержанием.

## Глава 18

### **РЕЦИПРОКНЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ,**

В последнее время термин “реципрокность” используется все чаще. Откуда такое странное слово? Это не что иное, как простая транскрипция с англоязычного *reciprocity*. Затруднения в поиске русского эквивалента привели к необходимости сохранить термин в неизменности. Конечно, каждый автор волен давать свой перевод термина, но при этом неизбежно теряется какой-то нюанс или сдвигаются смысловые акценты. Фактически адекватный перевод понятия “реципрокность” требует многосложных объяснений, которые никак не укладываются в дефиницию. Мы воздержимся от попыток перевода, тем более что в российской социологии вполне прижились и естественно воспринимаются многие термины, представляющие транскрипцию с англоязычных аналогов. Похоже, та же судьба ожидает и “реципрокность”. В данной главе мы рассмотрим реципрокность как тип социального взаимодействия, существенно отличный от товарного обмена и патрон-клиентских отношений. Так что же такое реципрокность?

### **Реципрокность как принцип экономической организации и социальной интеграции**

В современном мире, подчиненном рыночным отношениям, обмен дарами, сколь бы распространен он ни был, не является основным принципом экономической организации. Но так было не всегда. Наиболее четко и аргументированно идею альтернативных (нерыночных) принципов экономической организации и социальной интеграции общества высказал К. Поланьи. В работе “Великая трансформация” К. Поланьи, опираясь на исследования антропологов, показал возможность и устойчивость обществ, в которых социальные нормы

“вырастали” отнюдь не из экономического интереса, понимаемого в духе максимизации прибыли: “Регулярный процесс производства и распределения обеспечивался через множество самых разнообразных индивидуальных мотивов, которые, в свою очередь, регламентировались общими нормами поведения. Мотив же прибыли не играл здесь заметной роли” [Поланьи, 2002а, с. 67]. И лишь в XIX столетии произошло “поглощение” социального порядка рыночной логикой: “Как только рыночная система организации хозяйственной жизни достигла преобладания, все прочие институциональные сферы были подчинены этой модели и дух социального конструирования превратился в бесприютного скитальца” [Там же, с. 137].

Какие же принципы хозяйствования доминировали в период подчиненной роли рыночного механизма? К. Поланьи приводит три таких принципа: реципрокность, перераспределение и домашнее хозяйство. Сущностью *домашнего хозяйства* является производство для потребления — в отличие от производства ради прибыли, т.е. принцип домашнего хозяйства состоит в производстве для удовлетворения потребностей замкнутой группы (семьи, поселения или феодального поместья). *Перераспределение* основано на концентрации ресурсов в едином центре с последующим распределением по неким критериям, принятым в данном обществе. *Реципрокность*, или взаимность, предполагает передачу продуктов или вещей в дар в соответствии с установленным порядком, в результате чего регулируемый социальными нормами дарообмен становится основным распределительным механизмом сообщества. К. Поланьи подчеркивает, что эти социально-экономические принципы характерны не только для простейших хозяйственных процедур или небольших общин. В качестве примера сложнейшей торговой системы, основанной на принципе взаимности, он приводит “кольцо Кула” в западной Меланезии<sup>1</sup>. А примером экономики, основанной на принципе перераспределения, является, по его мнению, Вавилонское царство Хаммурапи и Египет эпохи Нового Царства.

Три названных принципа экономической организации требуют для своей реализации определенных институциональных моделей. Принципу взаимности соответствует институциональная модель *симметрии*, а перераспределению — модель *центричности*. Домашнее хозяйство основано на институциональной *автаркии* хозяйствующего субъекта. “Все известные нам экономические системы, вплоть до эпохи заката феодализма в Западной Европе, строились либо на одном из перечисленных

<sup>1</sup> Жители островов Тробриан доставляют продукты и ценные предметы обитателям других островов, расположенных от них по часовой стрелке.

выше принципов — взаимности, перераспределения или домашнего хозяйства, — либо на определенном их сочетании. Эти принципы институционализировались с помощью социальной организации, использовавшей, среди прочего, модели симметрии, центричности и автаркии” [Полань, 2002а, с. 67].

Между кем возникают отношения реципрокности? К. Полань утверждает, что “чем более близкими друг другу чувствуют себя члены крупного сообщества, тем более они будут склонны переводить на реципрокную основу конкретные отношения... Родство, соседство, тотем являются наиболее постоянными и полными группами, внутри которых добровольные и полудобровольные объединения... создают условия для формирования симметричных групп, члены которых связаны теми или иными взаимными узами” [Полань, 2002б, с. 70]. И было бы ошибкой думать, что реципрокность — достояние древних обществ. Выделенные Полань формы интеграции — реципрокность, перераспределение и обмен — не отражают стадии развития, принятые в традиционном марксизме. “Формы интеграции не отражают никакой последовательности во времени” [Там же, с. 73]. Реципрокность доминирует каждый раз, когда мотив прибыли или концентрация ресурсов в центре утрачивают актуальность. “Например, в XX столетии во время войны этот принцип (реципрокности. — С.Б.) был введен вновь и широко использовался под названием ленд-лиза” [Там же].

Таким образом, К. Полань выделил реципрокность как особый принцип хозяйственной организации и социальной интеграции общества и описал соответствующую институциональную модель — наличие симметричных групп. Анализ К. Полань касается макроуровня. Мы же попытаемся рассмотреть реципрокность на микроуровне.

*Реципрокность — обмен дарами на нерыночной, т.е. бесплатной основе.* Но бесплатность эта весьма лукавая. Ведь в ответ ожидается встречная помощь, по крайней мере, появляется моральное право на ее ожидание. Сроки ответного дара, как правило, не оговариваются, а форма ответного хода почти всегда произвольна. “Идеальный дар в неформальных экономиках должен быть как можно более щедрым по ценности, как можно более неопределенным по времени. Он подразумевает такой же щедрый, неожиданный и неопределенный ответ. ...Этот обмен дарами порой перерастает в настоящую «гонку вооружений», в которой обе стороны несут крест взаимного жертвоприношения ради сохранения и развития своих человеческих взаимоотношений” [Никулин, 1998б, с. 74].

Блага, курсирующие по сетям межсемейной поддержки, не приобретают форму *товара*, а вступают в мир обмена в статусе *дара*, образуя иную реальность — так называемую экономику дара (gift-based economy). Соответственно суть обмена существенно трансформируется. Если то

вары предполагают *рыночный обмен*, то дары формируют паутину *реципрокности*, под которой понимается взаимобмен дарами между членами социальной горизонтальной сети, объединяющей представителей одного или разных социокультурных полей. Противопоставление реципрокности рыночному обмену прочно укоренилось в социологической литературе. Так, А. Шик, изучая трудовые трансферты венгерских семей, пишет: “Под реципрокным обменом трудом я понимаю такие трансакции, в ходе которых экономические субъекты обмениваются трудом на основе «нерыночного» принципа” [Sik, 1985, p. 180].

При всей «нерыночности» реципрокных взаимодействий было бы неверно отрицать незримую калькуляцию сетевых трансфертов, учет отданного и полученного. Такая калькуляция, безусловно, существенно отличается от рыночной, поскольку учитывает обстоятельства жизни и социально-демографические характеристики обменивающихся. Но сам факт взаиморасчетов, пусть и использующих «нерыночные» поправочные коэффициенты, говорит о том, что реципрокность, являясь своеобразной антитезой рынка, не переходит в разряд альтруизма. Реципрокный обмен мотивирован комбинацией двух противоположных принципов: альтруизма и рынка, поскольку, с одной стороны, не предполагает выгоду, а с другой стороны, пытается соблюсти некоторый баланс интересов. “Реципрокность фиксируется в том случае, когда можно утверждать, что ни принцип максимизации прибыли, ни альтруизм не были исключительными стимулами” [Ibid, p. 184].

Обмен услугами или продуктами, не приобретающими форму товара, поддерживает сообщество, придавая ему устойчивость и жизнестойкость<sup>2</sup>. Реципрокность как тип социальной интеграции противостоит и рынку, и плану, представляя собой экономику иного целеполагания — субстантивную экономику<sup>3</sup>, регулируемую традициями и обычаями и направленную на выживание сообщества как целого.

<sup>2</sup> По мнению Ю. Эльстера, в основе реципрокных отношений лежат *нормы взаимной любезности*, которые “обязывают нас платить любезностью на любезность, оказанную нам другими. Норма может не требовать от меня подарка кузену на Рождество, но, если он начнет дарить мне подарки, придется в ответ делать то же самое” [Эльстер, 1993, с. 75]. И далее: “Социальные отношения между соседями пострадают, если имущественное неравенство станет проявляться слишком очевидно... Непреднамеренным следствием денежных отношений между соседями может стать утрата атмосферы взаимопомощи, представляющей собой главное благо жизни в общине” [Там же, с. 84].

<sup>3</sup> “Термин «экономический» имеет два значения. ...Первое значение, формальное, вытекает из логического характера отношения между целями и средствами их достижения... Субстанциональное значение вытекает, если коротко, из явной зависимости человека в том, что касается добычи средств к существованию, от природы и своих собратьев” [Полани, 19996, с. 498—499].

Почему же домохозяйства вступают в бесконечные дары-отдаривания? Что дает им принадлежность к сети? Основными функциями межсемейного обмена являются:

- экономическая взаимопомощь, кооперация усилий и средств;
- создание системы неформального кредитования;
- установление стабильных отношений и контактов, как равноправных, так и доминантных;
- подтверждение социального статуса семьи;
- моральная поддержка в рамках сети, скорая психологическая помощь;
- трансляция этических ценностей, религиозных и этнических традиций.

Для лучшего понимания сущности и функций реципрокности сравним этот тип социальных отношений с товарным обменом.

## Отличие реципрокности от товарного обмена

Реципрокные взаимодействия строятся на принципиально иных основаниях, нежели товарный обмен, что определяет социально-экономическое отличие дара от товара. Перечислим наиболее существенные различия.

- Реципрокный обмен происходит в форме одаривания, а не продажи, что, однако, не означает альтруистической готовности ничего не получить в ответ. И хотя сроки ответного одаривания не оговариваются, и взаимность достигается только в долгосрочном периоде, каждый участник реципрокных отношений понимает необходимость ответного жеста. *Принципу товарного обращения “товар — деньги — товар” противостоит идея пролонгированной возвратности и взаимности даров.*

- В отличие от товарного обмена реципрокность предполагает контакт лично знакомых субъектов. Продажа товара возможна как одноразовая сделка незнакомых партнеров, но обмен дарами предполагает стабильность контактов. Товарный обмен — воплощение абстрактности отношений, их универсальности, тогда как обмен дарами — это всегда конкретные отношения, предполагающие партикуляризм их реализации. *Обезличенной одноразовой сделке “купил — продал” противостоит стабильность отношений “отдал — получил”.*

- Субъекты дарообмена выбираются из числа родственников и друзей на основе не объяснимых с экономической точки зрения преференций, симпатий и антипатий. Сеть строится на системе предпочтений

внеэкономического характера, тогда как сущность товарного обмена заключена в универсальности отношений анонимных контрагентов. *Регуляторами реципрокных отношений выступают культурные нормы, а не обезличенные законы рынка.*

- Реципрокность, в отличие от товарного обмена, не преследует цели максимизации прибыли. Смысл этого типа социальных отношений состоит в защите близких людей от внешней среды, противостоянии неблагоприятным обстоятельствам общими силами, выравнивании жизненных шансов участников сети. Дарообмен носит бескорыстный, а продажа — корыстный характер. *Товарный обмен позволяет обогащаться в одиночку, тогда как дарообмен помогает выживать сообщца.*

- Реципрокность накладывает на участников сети неформальные обязательства “платить по счетам”. Плата может быть самой разнообразной, вплоть до почтительного отношения к дарителю. Условия “сделки” нигде не оговариваются, но однозначно понимаются, поскольку участники реципрокных отношений умеют декодировать смысл даров, не выходить за допустимый диапазон просьб и выдавать ожидаемые реакции на призыв о помощи. При обмене же товарами всегда жестко оговариваются условия сделки, выторговывается режим благоприятствования для себя в ущерб контрагенту, что вовсе не обязательно предполагает общность культурного пространства участников сделки. *Если рыночный обмен предполагает ясную договоренность сторон, то отношения реципрокности основываются на догадливости в рамках культурного контекста.*

- Реципрокность и товарный обмен строятся на принципиально различном отношении к понятию “риск”. Экономика дара нацелена на минимизацию риска путем его перераспределения между участниками сети. Страхование риска совокупными ресурсами участников сети является скрытым мотивом реципрокных взаимодействий, лозунг которых: “Безопасность прежде всего”. Товарный обмен и логично вытекающий из него принцип максимизации прибыли, наоборот, используют рискованные ситуации в качестве прорывных, позволяющих изменить диспозицию сил рыночного сообщества. В экономике дара риск означает опасность, а в товарном пространстве риск таит в себе и опасность, и соблазнительную возможность. *Дары делают жизненное пространство индивида менее рискованным, тогда как товарный обмен предполагает риск как элемент конкурентной среды.*

- Обязательства сторон сделки могут нарушаться как при реципрокных отношениях, так и при рыночном обмене. Нарушителей рыночной дисциплины называют необязательными, а игнорирующих нормы реципрокности — неблагодарными. Но механизм страхования от

подробных ситуаций принципиально различен. Рыночные сделки страхуются формальными санкциями или неформальными силовыми методами. Нарушение неписаных норм поведения в экономике дара карается лишением доверия, что означает исключение провинившегося из сети реципрокных взаимодействий. Стимулом участия в дарообмене становится обретение репутации как формы социального капитала. *Принуждение к исполнению обязательств реципрокности строится на угрозе социальной изоляции, а при товарной обмене — на материальных и зачастую формальных санкциях.*

- Значимость дара определяется его субъективной ценностью для одариваемого. Она не зависит напрямую от рыночной стоимости предмета дара, а сводится к представлениям о полезности полученного блага. Реципрокные отношения не строятся на стоимостной эквивалентности обмена, тем самым релятивизируя рынок как ценность или, по крайней мере, отказывая ему в доминировании над такими категориями, как родство, солидарность, взаимопомощь, опека и пр. *Эквивалентный обмен товарными стоимостями замещается паритетным обменом ценностями или представлениями о полезности даров.*

- В обмене дарами люди первичны, а дары — вторичны, поскольку дарообмен зависит от отношений обменивающихся, возникающих между ними коллизиях, соотношения их статусов, социально-демографических характеристик и пр. В товарном обмене, наоборот, обмениваемые блага задают отношения обменивающихся, т.е. доминируют над людьми. Рыночный обмен устанавливает отношения между объектами обмена, обмен дарами — между субъектами одаривания. *Реципрокные отношения удерживают в фокусе обменивающихся, а рыночные отношения — обмениваемое.*

- Деньги присутствуют и в реципрокности, и в товарном обмене. Но реципрокность, не претендующая на стоимостный эквивалент обмена, использует деньги в качестве предмета дара или заемного средства, а не расчетного инструмента. Денежные дары являются индикатором близости членов домохозяйственных сетей, поскольку деньги опосредуют обмен *между* системами, тогда как *внутри* систем домохозяйств деньги превращаются в дар. Фактически денежная оплата товаров и услуг фиксирует границу, за которой заканчивается мир наиболее близких отношений привязанности. *Реципрокность отказывает деньгам в опосредующей роли, выполняемой при товарном обмене, и превращает их в дар, возможный и допустимый только в отношении наиболее близких людей.*

- Реципрокность предполагает рутинизацию и ритуализацию дарообмена. На уровне традиций прописаны формы благодарности и диапазон допустимых просьб. Следование традициям — самый верный

путь укрепления положения участника экономики дара. Товарная же экономика отводит верхние этажи своего мира тем, кто решился на инновацию. Рыночный лидер — тот, кто выдвинулся за черту доступного всем поведения и при этом экономически преуспел. *Экономика дара нацелена на стабильность, часто ценой сокращения среднего дохода ее участников, а товарный обмен предполагает инновационный прорыв как попытку наиболее предприимчивых максимизировать прибыль.*

- В реципрокных отношениях обмен является актом “доброй воли” и демонстрирует намерение упрочить отношения, т.е. служит формой поддержания социальной включенности. Товарный же обмен основан на экономической целесообразности, в нем превалирует идея продуктовой оптимизации. *Дарообмен — инструмент приращения социального капитала, а товарообмен — экономического.*

Итак, есть все основания различать дар и товар, а реципрокность отделять от товарного обмена. Впрочем, и на обыденном уровне вряд ли кто спутает эти понятия. Но реципрокные отношения имеют альтернативу не только в форме товарного обмена. Более тонкая и трудно формулируемая грань отделяет дары от дани, а реципрокность от патрон-клиентских отношений. Далеко не очевидно, чем отличается подарок соседу от подарка начальнику, но интуитивно все ощущают эти различия. Зависимое положение подчиненных придает такому дару принципиально новые характеристики, позволяющие маркировать его как дань<sup>4</sup>. Не случайно В. Ильин вводит понятие “псевдоподарок” как промежуточную точку континуума, полюсами которого являются товар и дар [Ильин, 2001]. Тем самым подчеркивается возможность облекать в форму подарка иные социально-экономические отношения.

## **Отличие реципрокности от патрон-клиентских отношений**

Что же такое “патрон-клиентские” отношения? Это устойчивая система отношений субъектов, обладающих дифференцированной ресурсной обеспеченностью в результате принадлежности к разным уровням объединяющей их иерархии. Патрон опекает клиента за счет находящихся в его распоряжении ресурсов, собирая ответную

<sup>4</sup> Здесь и далее понятие “дань” используется как метафорический образ, не следующий традициям употребления этого термина в классической истории и антропологии.

дань в форме благодарности за опеку. “Основу для патрон-клиентских взаимоотношений составляет обмен между действующими лицами, обладающими неравной властью и статусами: патрон, ведущий и более могущественный участник этих взаимоотношений, предлагает свою защиту и обеспечивает доступ к дефицитным ресурсам (земле, рабочим местам, инвестициям) менее могущественным участникам — зависящим от него клиентам. Клиенты, в свою очередь, обеспечивают поддержку патрону и предоставляют ему разного рода ценности и услуги, которые мы будем называть «данью» [Ковалев, 1999, с. 128].

Такие отношения могут возникнуть в любой формальной или неформальной организации при условии ее иерархического строения. Скажем, руководитель может мобилизовать охранно-пропускную службу и тем самым прекратить поток “несунов”. Но, не пресекая, а “патронируя” эту практику, он получает лояльность работников к собственной неэффективной деятельности, их готовность работать при долговременных неплатежах заработной платы и игнорировании норм техники безопасности. За примерами подобных отношений далеко ходить не надо. Родители соревнуются в подарках учителям в надежде на повышенную опеку их чад. Получившие госзаказ директора предприятий не забывают сделать “откат”, т.е. часть средств отдать тому, кто посодействовал в подписании контракта. Иначе этот заказ будет последним в истории предприятия. Рабочие в выходной день просто из любви к свежему воздуху трудятся на даче у шефа. Правда, им потом предоставляют лучшие условия труда, чем отказавшимся от таких отработок. Внешне происходит добровольный обмен ресурсами, минуя товарный обмен. Никто никому ничего не продает. Никто никого ни к чему не принуждает. Движение благ происходит исключительно на добровольной основе. И никакие формальные претензии в случае уклонения от участия в этих практиках не предусмотрены. Родители вправе отказаться от “добровольных взносов”, директора могут сделать вид, что не знают про систему “откатов”, рабочие имеют возможность уклониться от дачных субботников. Но ни те, ни другие не нарушат заведенного порядка. Все понимают, что эта добровольность весьма иллюзорная. Участники взаимодействий вовлечены в своеобразную *“диалектику контроля* зависима сторона обладает определенными ресурсами, посредством которых подчиненные могут влиять на действия подчиняющих. При этом контроль со стороны подчиненного актора осуществляется иным типом ресурсов, отличным от того, который используется

для осуществления доминирования в отношении него<sup>5</sup>. Патрон-клиентские сети пронизывают распределительные механизмы широкого профиля — от распределения материальных благ, рабочих мест, земли до распределения разрешений на деятельность, меры ответственности и наказаний, поощрений и привилегий.

Иерархия создает систему зависимости элементов на основе неравного доступа к ресурсам организации. Ресурсная зависимость и есть скрытая пружина принуждения, которое принимает форму добровольных жестов. Внешне добровольный обмен иерархично организованных субъектов не порождает отношения реципрокности, а обмениваемые ресурсы не превращаются в дары. Скорее происходит мимикрия под отношения реципрокности за счет соблюдения внешних атрибутов одаривания. На деле же ресурсы курсируют в форме дани, которую “патрон” собирает со свои “клиентов”, отвечая более полным учетом их интересов в ходе распределения курируемых им ресурсов. Не случайно К. Поланьи выделял *симметрию* как структуру, адекватную реципрокности<sup>6</sup>. Симметричность сети делает принципиально возможным чередование ролей донора и реципиента в отличие от жестко закрепленных ролей патрона и клиента в несимметричных, иерархических структурах<sup>7</sup>. Перечислим наиболее существенные отличия реципрокности от патрон-клиентских отношений.

<sup>5</sup> Особое место диалектика контроля занимает в активистской социологии Э. Гидденса: “Субъект, который не участвует в диалектике контроля, перестает быть субъектом действия” [Giddens, 1979, p. 149]. Так, помимо отношений господства и подчинения, в которых реализуются *властные* ресурсы участников взаимодействия, существует еще одно актуальное в современном мире измерение: *сигнификационное доминирование* и *сигнификационная зависимость*. То есть ресурсом, и довольно действенным, оказывается способность производить смыслы, интерпретации и системы интерпретативных переходов; иными словами — способы и мыслительные приемы, с помощью которых и на основании которых люди формируют собственное отношение к событиям и явлениям окружающего социального контекста.

<sup>6</sup> “Поланьи утверждает, что существуют три базовых способа распределения ресурсов: обмен, перераспределение и реципрокность [reciprocity]. Для широкомасштабного воспроизведения каждой из этих форм необходимы соответствующие структуры: рынок, централизм и симметрия” [Якубович, 2002, с. 213].

<sup>7</sup> Принципиальное отличие горизонтальных социальных связей и вертикальных социальных контактов подчеркивают многие исследователи. Нам близка позиция В. Радаева, согласно которой различие в конфигурации сетей делает их структурной основой формирования разных видов капитала. Горизонтальные сети формируют капитал социальный, тогда как “административный капитал мобилизует, скорее, вертикальные связи” [Радаев, 2003в, с. 12].

- Элемент принуждения присутствует и в реципрокном обмене, и в патрон-клиентских отношениях. Но речь идет о разной природе принуждения. Реципрокность строится на подчинении людей социальным нормам, усвоенным в ходе социализации, и в этом смысле принуждение едва ли рефлексивируется. Отношения же патрона и клиента не добровольны в результате их иерархической диспозиции, отмеряющей степень зависимости субъектов и диапазон пригодных к обмену благ. Принуждение в этом случае имеет управленческо-организационную природу и прекрасно осознается участниками сети. *Дары, порождаемые социальными нормами, противостоят дани, порождаемой организационной иерархией.*

- В реципрокных отношениях велика мера неопределенности формы даров и времени ответных действий. И даже несвоевременные и не востребуемые подарки принимаются с благодарностью в силу выполняемой ими символической функции. Патрон-клиентские отношения более нормированы. Форма и сроки взаимных услуг патрона и клиента если и не оговариваются, то четко осознаются. Говорят, что дареному коню в зубы не смотрят, но зубы коня, выступающего в качестве дани, проверяются очень тщательно. *Неопределенности форм и сроков реципрокных взаимодействий противостоят прогнозируемость контактов патрон-клиентских сетей.*

- Реципрокность укоренена в неформальных нормах и обязательствах, которые слабо связаны с формальными институтами. Патрон-клиентские отношения, напротив, существуют как неформальная коррекция формальных правил и испытывают от них сильную зависимость. Скажем, если виза санэпидемстанции перестанет входить в пакет обязательных документов при открытии ряда фирм, то поток дани предпринимателей представителям СЭС прекратится. Побудительный мотив дани укоренен в формальных нормах диалога патрона и клиента. *Реципрокность существует как нерегулируемая формальными институтами реальность, а патрон-клиентизм — как изнаночная сторона формального порядка.*

- Реципрокный обмен демонстрирует высокую автономность от реформирования формальных институтов, поскольку укоренен в реальности другого порядка. Патрон-клиентизм, наоборот, крайне чувствителен к переопределению формальных рамок, поскольку за этим стоят изменения принципов иерархии, критериев доступа к ресурсам и объема распределительных полномочий. *Сети реципрокной поддержки более инерционны и менее зависимы от изменений формального порядка, чем патрон-клиентские отношения.*

- Реципрокные отношения глубоко персонифицированы, обмен дарами строится на лично окрашенных отношениях дружбы, родства, соседства. Напротив, отношения патрона и клиента представляют собой неформальные договоренности в рамках выполняемых индивидами

функциональных ролей. *Возможность сбора дани зависит от диапазона функциональных возможностей патрона, а возможность получать дары зависит от личного расположения окружающих.*

- Реципрокность нуждается в симметричной сетевой структуре, а патрон-клиентские отношения предполагают иерархию. Симметрия связывает воедино разнокачественные, но горизонтально расположенные субъекты обмена. Это могут быть родственники, соседи, друзья, коллеги, статусные и материальные различия между которыми не дают оснований одним диктовать волю другим. Патрон-клиентизм держится на вертикальной упорядоченности субъектов, что определяет их неравный доступ к ресурсам как основу отношений зависимости. *Горизонтальное движение даров противостоит вертикальным каналам дани.*

- Горизонтальная сеть делает принципиально возможным ситуативный кругооборот ролей донора и реципиента. Субъекты взаимодействия поочередно оказываются донором и реципиентом друг для друга в различных ситуациях. Иерархия же жестко закрепляет роли патрона и клиента в зависимости от позиции в вертикально упорядоченной структуре. Один и тот же субъект может быть и патроном, и клиентом, но на разных уровнях патрон-клиентской сети. *Чередование ролей донора и реципиента в горизонтальных сетях противостоит жесткому закреплению ролей патрона и клиента в вертикальной иерархии.*

- Реципрокность и патрон-клиентизм используют разного рода капиталы<sup>8</sup>. Горизонтальные социальные связи, лежащие в основе реципрокности, формируют капитал социальный в виде возможности доверять окружению и использовать его поддержку. Вертикальные связи как основа патрон-клиентизма формируют капитал административный, связанный со способностью одних хозяйственных агентов регулировать доступ к ресурсам и видам деятельности других агентов. И хотя капиталы способны взаимопревращаться, различие между ними очевидно. *Реципрокные взаимодействия демонстрируют возможности обладания социальным капиталом, а патрон-клиентизм — преимущества обладания административным капиталом.*

- Отношения реципрокности не вызывают идеологического порицания, равно как и восхваления. Идеологические доктрины нейтральны к экономике дара. Патрон-клиентские сети, напротив, в разных идеологических координатах становятся либо мишенью для критики, либо объявляются панацеей, сохраняющей целостность системы за счет придания ей гибкости. *Реципрокные отношения находятся вне идеологического дискурса, а патрон-клиентские — внутри него.*

<sup>8</sup> Используется классификация капиталов, предложенная В. Радаевым [Радаев, 2003в).

Итак, экономика дара создает особую, отличную и от товарного обмена, и от патрон-клиентизма структуру отношений. Соответственно меняется и номенклатура ролей: *товарный обмен предполагает диалог покупателя и продавца, патрон-клиентские сети вводят в игру патрона и клиента, а реципрокные взаимодействия суть отношений донора и реципиента*. Другими словами, благо может быть товаром, даром или данью в зависимости от того, в какую структуру отношений встроено. *Дар — атрибут реципрокности, товар — участник товарного обмена, а дань — основа отношений “патрон — клиент”*. Дарообмен лежит в сфере неформальной экономики, т.е. является экономической деятельностью, не подкрепленной формальными обязательствами сторон и формальными санкциями за их нарушение. Совокупность субъектов, обменивающихся дарами, формирует *сеть*, взаимодействие внутри которой регулируется нормами, ценностями, обычаями, разделяемыми участниками сети (табл. 18.1).

**Таблица 18.1.** Сравнение реципрокности с товарообменом и патрон-клиентизмом

	<b>Товарообмен</b>	<b>Патрон-клиентизм</b>	<b>Реципрокность</b>
Статус блага	Товар	Дань	Дар
Статус контрагентов	Покупатель и продавец	Патрон и клиент	Даритель и одариваемый (донор и реципиент)
Структурная основа	Деперсонифицированные контакты	Вертикальные сети	Горизонтальные сети
Цель	Максимизация прибыли	Получение дополнительных выгод от позиции в иерархии	Выживание сообщества
Базовое условие	Разделение труда в обществе	Дифференциация властных и статусных позиций	Дифференциация ресурсных возможностей домохозяйств
Капитал	Экономический	Административный	Социальный
Природа принуждения	Экономическая	Организационно управленческая	Социальная
Механизм принуждения	Формальные санкции и неформальные силовые методы	Отлучение от неформальных каналов доступа к ресурсам иерархии	Лишение доверия, социальная изоляция
Основной принцип	Эквивалентность сделки	Легитимность опеки	Взаимность даров

В реальности ни товарного обмена, ни реципрокности, ни патрон-клиентизма в чистом виде нет. Все выделенные нами типы отношений существуют в измененном, скорректированном виде, переплетаясь и рождая многообразные гибриды. Так, рынок прочно погружен в сетевые структуры, и было бы наивно отрицать глубокую персонифицированность предпринимательских контактов. “Мутируют” и патрон-клиентские отношения, приобретая форму прямого подкупа должностных лиц. И даже относительно реципрокности закрадываются сомнения в отсутствии меркантильности в обменах участников сети. По крайней мере, некая калькуляция получаемого и отдаваемого очевидно присутствует, равно как и стремление к некоему балансу, что является подобием эквивалентного рынка. И зачастую трудно провести грань, где заканчивается выживание сообщества и начинается оттягивание ресурсов сообщества во имя индивидуального процветания. Однако в аналитических целях обедненные конструкты вполне работают. Ограничиваясь идеальными представлениями о рыночном обмене и патрон-клиентизме, мы показали специфику реципрокности как системы взаимопомощи участников горизонтальной сети. Теперь же, закончив с “аналитическим умерщвлением жизни”, перейдем к реальным процессам. Какие научные направления изучают принципы сетевого обмена? Каковы смысловые доминанты исследований в этой области?

## Глава 19

# ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ СЕТЕВОЙ ВЗАИМОПОМОЩИ

В изучении проблемы сетевой взаимопомощи можно выделить три традиции. Первая — *антропологическая* — фокусирует внимание собственно на феномене дара, его социально-экономических и культурных функциях, социальных ролях одариваемого и дарителя. В рамках этой традиции отношения реципрокности трактуются как особая форма социальной интеграции общества. Вторая традиция, получившая название *сетевого подхода* (*networks approach*), акцентирует внимание на социальных сетях как особом механизме протекания социальных процессов, будь то поиск работы, выбор партнеров по бизнесу, обустройство иммигрантов, формирование интеллектуальной элиты и пр. Третий подход концентрируется на *исторической обусловленности* реципрокных отношений, их укорененности в традициях общества и экономической культуре, воплощенной в нормах “обычного права”.

Несмотря на очевидную специфику подходов, они взаимосвязаны и только в единстве дают представление о реципрокности как особом типе социального обмена. Остановимся на этих традициях подробнее.

### Антропологическая традиция изучения дара

Антропологи изучают дары как способ установления межродовых отношений. Это задает специфику трактовки дара, ограничивающую прямой перенос выводов и категорий на область межсемейных отношений. В рамках антропологического подхода обмен дарами трактуется как *символический обмен*, противостоящий обмену экономическому, при котором предмет выступает как “товарное тело”<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> “В рамках антропологии обмен интерпретируется уже не как товарный обмен, а как обмен дарами, причем он выступает в качестве акта символического признания. ...Если в рамках антропологизма образцовым обменом становится символический обмен, через призму которого рассматривается весь социальный обмен в целом, то в рамках экономико-центризма ту же роль исполняет экономический обмен” [Ашкерев, 2001, с. 75, 85].

Социальный смысл подобного символизма заключается в его способности подтверждать или создавать социальные связи, оберегать входящих в доверительный круг и переводить в плоскость действий узы родства и дружбы. Если интерес экономики вызывает *трудовая практика*, то достоянием антропологического знания становится *символическая деятельность*. Акт дарения иногда считается более важным, чем сам подарок как совокупность потребительских свойств.

Не случайно начало традиционной антропологии было положено в исследованиях традиционных обществ — архаика особенно подвержена символизму. Так, знаменитый “Очерк о даре” М. Мосс написан на основе анализа квазисемейных социальных образований — племен, фратрий, кланов [Мосс, 1996]. В первобытных обществах исследователи видели многообразие форм и функций даров, отчетливую персонификацию символической власти в лице тех, кто трактовал и интерпретировал смысл символа (жрецы, шаманы и пр.). Прimitивные общества самым фактом своего существования заставляли усомниться во всеобъемлющем характере товарной природы вещей. Как отмечал К. Полань, великие антропологи, к числу которых он относил Б. Малиновского и Р. Турнвальда, развеяли “миф об индивидуалистической психологии первобытного человека” [Полань, 1999а, с. 508], показав, что в обществах, живущих на грани выживания, не было голода. Поддержка, подстраховка “слабого звена” силами всей сети — многократно описанная антропологами практика традиционных обществ.

Классическая линия антропологии, посвященная традиционным обществам, не стала достоянием истории. Она по-прежнему развивается [Gregory, 1980; Parry, 1986]. Однако в 1990-е гг. заявила о себе новая ветвь антропологической традиции, посвященная дару как феномену современной индустриальной и постиндустриальной культуры [Cargier, 1993; Emerson, 1983].

Мир вещей не распадается на товары и дары. Их размежевание оправдано в аналитических целях, но в жизни, как показал М. Мосс, между ними нет четкой грани — это два полюса континуума, на котором размещены многообразные формы и механизмы перехода вещи из рук в руки<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Такими “переходными” формами, не идентифицируемыми исключительно как дар или товар, являются, по мнению В. Ильина, взятка, подарки при открытии магазина, подношения подчиненных шефу и пр. Такими же “псевдоподарками” являются “подарки” фирм своим клиентам, целью которых является продвижение товаров посредством создания иллюзии подарочной формы, обычно обезоруживающей потребителей [Ильин, 2001]. Термин “псевдоподарок” в данном случае очень удачен, поскольку эти подношения лишь по форме являются дарами, варьируясь по сути от дани до натуральных форм авансовой или латентной оплаты коммерческой сделки.

Статус вещи как товара или дара, а также их симбиозные формы всецело зависят от ситуации, обрядовой структуры, ритуальных действий, маркирующих ситуацию как “куплю-продажу” или “дарение”. Вне ситуативного контекста нет ни товара, ни дара, ни дани. Подарок — это не вещь, а ситуация, вплетенная в социальные отношения, элементом которой является акт дарения. Ситуации дарения, как правило, обставлена как *ритуал*. Но если ритуализация описанного М. Моссом потлача очевидна, то одаривания в современных обществах зачастую кажутся деритуализированными. Однако это свидетельствует лишь о меньшей декоративности современных ритуалов.

Зачем же люди одаривают друг друга? Среди важнейших *функций дара* можно выделить следующие:

- дар как знак внимания;
- дар как скрытый текст, как закодированное послание;
- дар как способ конструирования репутации;
- дар как способ размещения плодов своего труда с отсроченной и неоговоренной формой их возврата, т.е. специфическая материальная инвестиция;
- дар как алгоритм поддержания социальных контактов и формирования на их основе сетей;
- дар как способ подтверждения социальных ролей;
- дар как акт разрыва повседневности.

## Традиция сетевого анализа

Устойчивые, взаимопользные контакты, оказываемые на неформальной основе, формируют сеть. Изучение сетей в многообразии их функций и способов функционирования составляет суть сетевого подхода. В отличие от антропологической традиции, связь с которой безусловна, представители сетевого подхода не пытаются декодировать смысл дара. У них иная задача — интерпретировать сетевые структуры и их роль в реальных практиках, включая практики рыночного или иерархического порядка. Поскольку на этом пути возможно множество интерпретаций, то сетевой подход в современном его состоянии представлен несколькими, довольно различающимися направлениями, часть которых отчетливо движется в сторону нового институционализма в социологии<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Начало сетевому анализу было положено в работах Х. Уайта и его ученика М. Грановеттера, который показал роль сетей в функционировании рынка труда. Развитие идей сетевого подхода и работы его ярких представителей — Х. Уайта, Д. Старка и др. — см. в [Экономическая социология..., 2002].

Однако при всем богатстве позиций и несхожести суждений представителей этого подхода объединяет взгляд на сети как основной структурный элемент современного мира. Особенно велика роль сетей в транзитной экономике, характеризуемой высокой степенью неопределенности. “В условиях постсоциалистического трансформационного кризиса фирмы подобны скалолазам, карабкающимся по ненадежному склону, а межорганизационные сети напоминают страховочные канаты, удерживающие их в единой связке” [Старк, 2002, с. 75].

По сетям курсируют ресурсы, не сводимые к материальной форме, но включающие информацию, совет, готовность поделиться успехом, повышенную доверительность отношений и лояльность к участникам сети, что формирует структуру отношений, амортизирующих жесткость товарного обмена или приказного порядка. В рамках сетевого подхода подчеркивается, что *сети существуют не только и не столько как антитеза плану или рынку, а как скрытый структурный элемент в механизме как плановой, так и рыночной экономики*. Реальные проявления рынка и приказной иерархии немислимы без сетевизации рыночных и плановых структур<sup>4</sup>. Реальные рынки нигде и никогда не являются практической реализацией логики товарного обмена. Рынок, равно как и плановое хозяйство, погружен в социальные сети. Правда, сетевизация рыночной среды обычно трактуется как механизм повышения гибкости рынка, уменьшения риска его участников, тогда как роль сетей, пронизывающих разные уровни дистрибутивной системы, часто оценивают негативно, с наклеиванием ярлыков типа “коррупция”, “блат”, “патрон-клиентизм” и пр. Но несмотря на моральное осуждение этих практик объективно они смягчают дефицит, создают платформу для увязывания интересов групп влияния, формируют причудливые контуры “административного рынка” [Найшуль, 1990]. Модифицируя вертикаль власти, такие сетевые структуры, как и в случае с рынком, повышают гибкость системы и тем самым укрепляют командную иерархию, т.е. иерархические структуры используют сетевые элементы в качестве средства стабилизации. Впрочем, в кризисных ситуациях сети способны подменять собой иерархию и при определенных обстоятельствах трансформироваться в иерархическую структуру<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> По мнению Д. Старка, межкорпоративные сети служат “альтернативой искусственно навязываемой дихотомии «рынки — иерархии»” [Старк, 2002, с. 75].

<sup>5</sup> Показателен период опричнины Ивана IV и создания новой элиты Петром I. Традиционная иерархия, не способная обеспечивать свое воспроизводство, заменяется сетью доверия, которая, перерождаясь в сеть власти, постепенно преобразуется в новую иерархию [Сергеев, Сергеев, 2003].

Сети могут быть структурной основой принципиально различных социальных отношений, далеко выходящих за пределы реципрокности. Реципрокность не является ни единственным, ни доминирующим способом распределения благ, который воплощен в сетевой структуре. На наш взгляд, логику реципрокности как экономики дара в полной мере воплощают лишь сети домохозяйств. Предпринимательским же сетям и административным связям разумно отказать в их заявке на реципрокность, хотя внешне рисунок поведения членов таких сетей очень напоминает обмен дарами. Так, даруются особые условия сделки, немислимые для “чужих”, бесплатно даются советы, члены сети делятся информацией, а в трудную минуту и ресурсами в расчете, что им тоже когда-нибудь помогут. Но этот внешний фасад скрывает вполне прагматичные мотивы, сводящиеся в конечном счете к максимизации прибыли в системе рынка или минимизации ресурсного дефицита в системе плана.

При этом роль сетей в этом процессе трактуется двояко. С позиций институционализма (О. Уильямсон) значение сетей сводится к уменьшению транзакционных издержек, поскольку в силу формируемого в рамках сетей доверия можно отказаться от формальных и неформальных страховок поведения партнера. С позиций же новой французской социологии (Л.Тевено), гибкость любой организации укоренена в компромиссе нескольких “порядков обоснования ценности”, включая “домашний способ координации”. Доверие деловых партнеров — суть процесса, когда приверженная традициям и локальности домашняя логика накладывается на рыночную логику, представленную единообразием цен, и индустриальную логику, предполагающую определенную степень стандартизации<sup>6</sup>.

Таким образом, между понятиями “сеть” и “реципрокность” нет жесткого соответствия. Реципрокность далеко не единственный тип отношений, реализуемых в сетевой структуре. Но почти всегда реципрокность — доминирующий тип отношений, если речь идет о сетях домохозяйств, формирующихся на основе родственных и дружеских связей.

Попытку формализовать прежде расплывчатые разговоры о сетях, перевести их в русло научной традиции с устоявшейся терминологией и понятийным аппаратом предпринял М. Грановетгер [Granovetter,

<sup>6</sup> “Мы не считаем, что организации или институты жестко соответствуют тому или иному порядку оценивания — например, что гражданские ценности соответствуют государству, духовные ценности — церкви, а ценности домашнего очага — семье. Все организации должны преодолевать нестыковки между различными порядками обоснования ценности” [Тевено, 2002, с. 28].

1973]. В частности, М. Грановеттер, изучая поведение на рынке труда, придал образному выражению “слабые и сильные сетевые связи” вполне конкретное значение. Слабые связи — вовсе не те, что редко задействуются, или дают малую отдачу. Слабые связи являются “мостами” между разрозненными кластерами социальной структуры. То есть слабые они в том смысле, что обеспечивают взаимодействия с теми, кто не имеет связи между собой, т.е. разделяем “структурными дырами” в терминологии Р. Бурта [Burt, 1995]. В этом случае возникает максимально широкое информационное поле. Именно так надо понимать название статьи М. Грановеттера “Сила слабых связей”. Сильные же связи — или “избыточные” в терминологии Р. Бурта — предполагают не изолированность, а наоборот, взаимосвязь контрагентов. В силу этого информационные возможности сужаются, но растет возможность лоббирования силами сети. Современный сетевой анализ, включая исследование домохозяйственных сетей, активно использует математический аппарат, в частности, теорию графов [Градосельская, 1999].

Распространено мнение, что сетевой подход “вырос” из социометрии Я. Морено [Морено, 2001]. Вклад Морено безусловен, однако необходимо подчеркнуть принципиальное отличие социометрии от сетевого анализа: “маргинал в терминологии теории социальных сетей — это индивид, не взаимодействующий с другими членами группы, в то время как маргинал в социометрии — это индивид, не имеющий положительных выборов, что, однако, не исключает взаимодействия с ним” [Чураков, 2001, с. 110].

Выделим содержательные тезисы сетевого анализа:

- сети амортизируют жесткость товарного обмена и приказного порядка, являясь структурным элементом в механизме как плановой, так и рыночной экономики;
- сети являются инструментом распределения риска, их значимость увеличивается при росте макроэкономической неопределенности;
- сети — структурная основа, реципрокность — характер связи. Сети могут быть структурной основой принципиально различных социальных отношений. Реципрокность является частным случаем отношений, возможных на базе сетевой структуры;
- реципрокность — доминирующий тип отношений в сетях домохозяйств, формирующихся на основе родственных и дружеских связей.

## Крестьяноведение и историческая социология: укорененность реципрокности

Ключи к разгадке масштабов, интенсивности, конкретных проявлений реципрокных отношений в России пытаются найти представители исторической социологии. Убирая мистический флер с понятия “национальная специфика”, они разбирают пласты российской истории повседневности в поисках объяснения приверженности россиян к экономике дара. И большая часть таких работ относится к истории крестьянства, что связано с двумя обстоятельствами. Первое — длительный исторический период “количественно крестьянство было Россией” (Шанин, 2002б, с. 30), что объясняет “окрестьянивание” российской экономической ментальности<sup>7</sup>. Второе — так называемые горожане являются детьми или внуками крестьян, имеют родственников в селе, т.е. имеют непосредственный доступ для восприятия поведенческих норм и ценностей крестьянского сообщества<sup>8</sup>.

Значительная часть работ посвящена роли общины в повседневной жизни крестьян. Крестьяне весьма высоко ценили свой союз. Не случайно в русском языке одно и то же слово “мир” означало, с одной стороны, “вселенную”, а с другой — “крестьянскую общину”, собрание ее членов. Две основные функции общины — распределительная и управленческая — были направлены на выживание сообщества за счет “круговой поруки”, позволяющей слабому надеяться на помощь сильного. Но было бы ошибкой рассматривать эти “социальные приспособительные приемы” (терминология Дж. Скотта) как радикально эгалитарные [Скотт, 1999, с. 542]. Они скорее гарантируют только *право на жизнь* за счет ресурсов общины и не более. Община гарантировала спасение от индивидуального голода, но не сытость наравне со всеми<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> “Устойчивость традиционализма в российском обществе обусловлена тем простым обстоятельством, что на протяжении за малым исключением всей отечественной истории в составе населения преобладало крестьянство. Еще в 1917 г. на его долю приходилось 85% численности жителей России. Да и среди горожан многие были связаны с сельским хозяйством” [Ахизер, 1999, с. 43].

<sup>8</sup> Впрочем, с точки зрения постмодернизма для установления определенных поведенческих практик совсем не обязателен материальный субстрат: наличие родственников в деревне не является обязательным условием воспроизводства горожанами практик, изначально сформировавшихся в сельской общине. Материальные “мостики” не нужны в эпоху мозаичности практик.

<sup>9</sup> Дж. Скотт отмечает, что этот же моральный посыл был свойствен и протестному движению городских бедняков XIX в. [Скотт, 1999].

Власть родовой общины, а позднее территориальной, означала зависимость крестьян от локального сельского мира, их стремление к автаркии, замкнутости. В таких условиях формируется специфика российского архаичного традиционализма, базирующегося на *эмоциональной* форме связи членов сообщества. “Вечевой способ общения и соответствующее мышление возникают и начинают господствовать в сообществах, где все знают друг друга в лицо, где преобладает стремление воспроизводить мир, локальное сообщество и самого себя в соответствии с идеалом абсолютной неизменности” [Ахиезер, 1999, с. 43]. “Знание друг друга в лицо” — обязательный атрибут сетей как основы реципрокности.

Впрочем, институт сельской общины включался только в критической ситуации, в обычном же режиме работали не общинные, а межсемейные формы кооперации усилий и ресурсов. В этом смысле атрофия общинности не могла обнулить практику совместного труда и быта. И даже революционные события не смогли переломить это удивительное стремление крестьян к “моральному” хозяйствованию.

Крестьянство поставило перед историками много загадок. Одна из них — поразительная политическая сплоченность и единение этой группы в социальных трансформациях и 1905—1907, и 1917—1922 гг. Казалось бы, в силу социально-экономической дифференциации крестьян, о чем убедительно свидетельствовала статистика, можно было ожидать раскола крестьянства на новые сельские классы, проникающиеся подobaющим классовым сознанием и готовностью к политической борьбе. Вместо этого — единение сельской общины в противостоянии вторжению извне, необъяснимо высокий уровень сплоченности крестьянства России. Этот феномен Т. Шанин объясняет разнонаправленностью социально-экономической мобильности крестьянских хозяйств: “Мощь общинных структур переплеталась с действием мобильности крестьянства, влияя на значительное ограничение внутриобщинной борьбы” [Шанин, 2002б, с. 40]. В результате сильной вертикальной мобильности крепкий хозяин рассматривается не как классовый враг, а как естественный лидер, с которым уже завтра можно поменяться местами<sup>10</sup>. Отсюда и моральные обязательства лидера помогать, а не закреплять дистанцию, помня, что жизнь чревата переменами. Не столько из морального императива, сколько из наблюдений за траекториями социального окружения выросла формула “от суммы да от

<sup>10</sup> Это не отменяет того факта, что ликвидация помещичьей собственности была ядром крестьянских представлений о желаемых переменах.

тюрьмы не зарекайся”. В результате особое место в крестьянской культуре занимают сети родственной и дружеской помощи как социальные амортизаторы любых перемен.

Не будем, однако, идеализировать силу межсемейной солидарности. История свидетельствует о прекращении такой взаимовыручки в экстремальной ситуации, скажем, в условиях голода, когда борьба за выживание индивидуализируется, а ткань социальности истончается. Трудности сплачивают людей, однако многократно подтвержден тезис П.Сорокина, что определенная продолжительность, глубина и форма кризиса могут вызвать и противоположную реакцию в виде дезинтеграции межсемейных связей [Sorokin, 1941].

История российской деревни, записанная со слов ее непосредственных участников, очевидцев всех пертурбаций и социальных экспериментов, представлена на страницах книги “Голоса крестьян: сельская Россия XX века в крестьянских мемуарах”. Мы не будем останавливаться на описании отдельных этапов довольно драматичной истории отношений крестьянства и власти — это тема явно выходит за рамки данной главы. Но для нас важен принципиальный посыл этих воспоминаний: чем более враждебно государство, тем более организованна и широкомасштабна межсемейная кооперация как объединение усилий в целях выживания. И наоборот, взятие государством на себя ряда важных социальных функций ведет к ослаблению неформальной кооперации, к низведению ее на уровень культурно-духовной и психологической поддержки. “В период обязательных поставок продукции ЛПХ государству (вплоть до середины 1950-х гг.) семьи кооперировались для сдачи налогов, пытаясь найти наиболее выгодный для себя способ их уплаты. Это была самозащита людей, крайне зависимых от внешней воли и произвола властей”. Прошли годы, и государство решилось на поэтапное ослабление колхозного крестьянства. Что в результате? “Разбогатевший колхоз 1970—1980-х гг. взял на себя часть социальных функций и тем самым уменьшил потребность в неформальной кооперации односельчан” [Фадеева, 1999, с. 188, 189]. Не случайно старики, сравнивая былые годы с периодом расцвета колхозов и совхозов, сетовали на утрату прежней взаимопомощи односельчан [Голоса..., 1996, с. 225, 346]. Источник помощи извне гасил стимул к самостоятельной поддержке.

Если продолжить эту логику применительно к нынешним временам, то очевидно ослабление патронажной функции государства, распад колхозно-совхозной системы, нежелание новых крупных экономических агентов нести груз социальных обязательств. В этих условиях всплеск сетевой взаимопомощи не просто легко прогнозируется, но и

абсолютно вписывается в общую логику исторического анализа. Семьи, держась друг за друга, своим единением смягчают просчеты государственной социальной политики, рождая причудливый симбиоз домашней и общественной экономик [Никулин, 1998а]. Межстрановые сравнительные исследования указывают “на сохраняющуюся значимость традиционных форм взаимопомощи в общинах России” [Пилиховский, Столбов, 2000, с. 38]<sup>11</sup>.

Таким образом, исторический анализ привносит в разговор о реципрокности следующие смысловые блоки:

- реципрокность укоренена в традициях общинности, многообразных коллективных “помочах” и “круговой поруке”;
  - в крестьянской среде исторически сформировалась моральная оправданность выживания за счет ресурсов сообщества;
  - сетевая поддержка направлена на равенство прав на жизнь, что не означает стремления к равенству условий жизни, т.е. носит не эгалитарный, а элементарный характер;
  - высокая вертикальная мобильность в среде крестьян с начала века вплоть до коллективизации снизила остроту классового антагонизма и обусловила высокую сплоченность сельского сообщества;
  - значение межсемейной поддержки возрастает, а формы становятся более многообразными при сокращении участия государства и крупных собственников в решении социальных вопросов;
  - межсемейные сети сворачиваются в экстремальной исторической ситуации, когда начинают доминировать индивидуальные формы борьбы за выживание.
- Итак, сетевая взаимопомощь привлекает внимание ученых, представляющих разные научные направления и школы. Классическая антропология акцентирует внимание на символическом смысле даров на примере традиционных обществ, сетевой анализ подчеркивает функциональное значение сетевизации рыночных и дистрибутивных систем, а историческая социология указывает на конкретные формы сетевой взаимопомощи и их вариации в исторической перспективе. Таким образом, экономика дара не является “белым пятном” в социальных науках. Скорее наоборот. Тема реципрокности за последние 15—20 лет трансформировалась из периферийной в приоритетную область экономической социологии. В сложных узорах сетевой взаимопомощи до

<sup>11</sup> Подобный вывод делается и относительно Болгарии, тогда как, по мнению авторов, в польских общинах происходит процесс формальной рационализации [Пилиховский, Столбов, 2000].

вольно отчетливо прочитывается пафос отрицания экономического детерминизма, что и определило в значительной степени рост интереса к этой теме. Действительно, трудно найти такое явное пренебрежение к морали экономического расчета, как в дарообменах домохозяйств. Равно как трудно найти такое явное следование культурным кодам и социальным нормам, как в практике одаривания ближнего.

Но может быть это идеализация повседневности? И жизнь людей настолько трудна, что им не до взаимных любезностей? Удалось ли борьбе за выживание вытеснить практику поддержки ближнего? Или наоборот, люди сплотились, упрочили сетевые контакты? Насколько в их жизни значима роль реципрокных обменов? Как функционируют домохозяйственные сети в России конца 1990-х гг.? В чем специфика сельских и городских сетей? Какие закономерности свойственны им? И есть ли такие закономерности вообще, или реципрокные взаимодействия семей абсолютно стихийны и ситуативны? В следующей главе мы попытаемся ответить на эти вопросы.

## Глава 20

# ЭМПИРИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ РЕЦИПРОКНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Сетевые обмены домохозяйств привлекают внимание многих исследователей. Авторы сходятся во мнении, что межсемейная реципрокность не является декоративным элементом социума, а представляет собой “несущую основу” повседневной жизни россиян. Так, И. Штейнберг называет межсемейные сети “русским чудом” [Штейнберг, 1999]. Впрочем, “неофициальная, межсемейная поддержка и защита является одним из важнейших факторов ослабления бедности во многих странах, и Россия не является исключением из общего правила” [Бедность..., 1998, с. 252].

В данной главе сетевой обмен домохозяйств предстанет в количественных оценках и свидетельствах его непосредственных участников. Попытка количественного анализа реципрокных отношений довольно претенциозна, поскольку каждый участвующий в таких обменах рубль или час трудовой помощи имеет свои, ведомые только участникам обмена “поправочные коэффициенты”. Внешне неэквивалентный обмен может быть абсолютно паритетным с точки зрения его участников. Помощь родителей не обязательно порождает ответные действия детей, а забота детей не всегда определяет меру родительской благодарности. Однако это не ведет к разрыву отношений, поскольку за каждым обменным актом стоит не обезличенная потребность максимизации прибыли, а многослойный контекст отношений контрагентов, культурные коды микросоциума. Данное обстоятельство емко и образно определил И. Штейнберг, введя понятие «*психологический рубль*» [Штейнберг, 2002]. Однако было бы неправильно на этом основании отказываться от количественного анализа сетевых обменов. Иначе вместо прояснения проблемы мы получим ее затуманивание. Понимая ограниченность количественного анализа сетевых взаимодействий, мы сознательно встаем на этот путь.

Наша задача — создать эмпирический портрет реципрокных обменов российских домохозяйств, дополняя количественные оценки качественными данными.

## **Методика исследования, или как и что можно узнать о реципрокных обменах домохозяйств**

Исследовательские методики, применяемые к анализу межсемейных обменов, делятся на количественные и качественные. Озадачивает расхождение, получаемое в этих случаях. “Качественники” доказывают тотальность этой практики. “Количественники”, как правило, выявляют более скромный масштаб реципрокных отношений. Так, по данным Г. Градосельской, “доля городских домохозяйств, не участвующих в обмене трансфертами, в 1992 г. составляла 60,25%, а в 1998 г. — 30,19%” [Градосельская, 1999, с. 157]. Схожая оценка приводится и В. Радаевым: доля семей, связанных отношениями реципрокного обмена, составляет около 70% [Radaev, 2001, p. 356]. По мнению же О. Фадеевой, “не обнаружилось ни одной семьи, которая бы не была связана отношениями обмена или помощи с другими семьями” [Фадеева, 1999а, с. 193]. Этой же оценки придерживается и О. Лылова: “Особенность жизни на селе такова, что каждая семья в той или иной ситуации становится донором или реципиентом услуги” [Лылова, 2002, с. 84]. Разницу оценок вряд ли можно свести к различиям городского и сельского сообществ. Видимо, дело в инструментарии. Г. Градосельская и В. Радаев пользовались формализованным анкетным опросом, а О. Фадеева использовала наблюдения и углубленные интервью. Мы полностью согласны с В. Виноградским, который отмечал, что “данный вид неформальной экономической практики включен в крестьянскую повседневность как общая жизненная атмосфера, как воздух. Он незаметен, хотя жить без него нельзя ни минуты” [Виноградский, 1999, с. 45]. “Незаметность” и не позволила формализованной анкете уловить этот “воздух”, слабо рефлекслируемый самими респондентами. Но достоинства количественных методов неоспоримы: они придают рассуждениям жесткую доказательность.

Попытка объединить количественную и качественную логику анализа составила методическую основу проекта “Неформальная экономика городских и сельских домашних хозяйств: реструктурирование сетей межсемейного обмена” (руководители — Т. Шанин и В. Радаев)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Проект осуществлен при поддержке INTAS (№ 97-21457).

Для изучения сетевых взаимодействий собиралась информация трех видов: а) сетевые бюджеты; б) графические изображения сетей; в) интервью, посвященные сетевой проблематике.

*Сетевые бюджеты* представляют собой ежедневную фиксацию всех сетевых взаимодействий, будь то обмен продуктами, помощь трудом, передача денег в долг или безвозмездно, а также эмоциональные и информационные трансферты<sup>2</sup>. Последние, правда, не могут использоваться в количественном анализе в силу значительной субъективности при их фиксации и невозможности их стоимостного измерения. Поэтому при анализе мы рассмотрели трансферты, имеющие безусловную и однозначно понимаемую количественную оценку, а именно: *продуктовые* трансферты (продукты питания и вещи, включая товары длительного пользования), оцениваемые в рублях;

*денежные* трансферты (деньги, переданные в дар, т.е. безвозмездно) в рублевом эквиваленте;

*долговые* трансферты (одалживаемые и отдаваемые в погашение долга суммы) в рублевом эквиваленте;

*трудовые* трансферты (трудовая помощь), измеряемые в часах. Эти ресурсные потоки отслеживались ежедневно в течение года — с 1 сентября 1999 г. по 31 августа 2000 г. В нашем анализе использовались данные сетевых бюджетов 17 сельских (с. Даниловка Саратовской области) и 12 городских (г. Краснодар) семей<sup>3</sup>. Домохозяйства отбирались по двум критериям: учитывался возраст семьи и ее материальное положение. Возраст предполагал три градации: молодые семьи (супруги до 30 лет включительно), семьи среднего возраста (супруги от 31 до 50 лет) и пожилые семьи (супруги старше 50 лет). Материальное положение семьи определялось по шкале ВЦИОМ<sup>4</sup>. Самооценка респондентов

<sup>2</sup> Это соответствует традиции Дж. Тернера делить потоки в социальных сетях на материальные, символические и эмоциональные. Под символами Тернер понимает информацию, идеи, сообщения [Turner, 1991, p. 550]. Впрочем, ресурсная идентификация потоков зачастую затруднена. Например, не ясно, куда отнести трансферты, основанные на административном ресурсе субъектов взаимодействия. Например, “вызволнение” водительских прав посредством телефонного звонка или “доставание” дефицитного лекарства фактически являются услугами сетевого характера. Такого рода административные трансферты не учитывались в бюджетах, но многократно отмечались в интервью.

<sup>3</sup> Эмпирические данные по селу Даниловка Саратовской области собраны И. Штейнбергом и М. Морехановой. Данные по г. Краснодару предоставлены А. Деминим. Их кропотливый и добросовестный труд заслуживает отдельной благодарности.

<sup>4</sup> Речь идет о вопросе: “К какой из следующих групп населения Вы могли бы отнести себя скорее всего?” Бедными семьями называли тех, у кого денег не хватает на продукты или покупку одежды; среднеобеспеченным семьям денег не хватает на покупку вещей длительного пользования или “действительно дорогих вещей”. Богатая семья выбирала вариант “Мы можем позволить себе достаточно дорогие покупки — квартиру, дачу и многое другое”.

сравнивалась с оценкой эксперта-интервьюера, входящего в семью и контролирующего заполнение сетевых бюджетов. За редким исключением эти оценки совпадали. Подчеркнем, что выборка семей в селе и в городе не репрезентативна, т.е. исследование реализует стратегию case-study (табл. 20.1).

**Таблица 20.1.** Распределение семей, вошедших в выборку, по возрасту и благосостоянию

Тип семей	Бедные семьи		Среднеобеспеченные семьи		Богатые семьи	
	Село	Город	Село	Город	Село	Город
Пожилые семьи		1	3	2		
Семьи среднего возраста	3	2	5	4	2	1
Молодые семьи	2	1	2	1	—	—

По каждому обменному акту фиксировались:

дата обмена;

направление трансферта (исходящий или входящий ресурсный поток);

контрагент обмена (кому предназначен или от кого получен трансферт);

вид трансферта (продуктовый, трудовой, денежный безвозмездный или долговой);

величина трансферта в стоимостных показателях или в часах;

описание трансферта (натуральные показатели продуктовых даров или содержание трудовой помощи).

Бюджетные записи выглядели следующим образом: “...2 марта передали дочери килограмм моркови на сумму 7 рублей; 3 марта получили от племянника безвозмездную денежную помощь в сумме 50 рублей; 6 марта внук отремонтировал телевизор, на что ему понадобилось 2 часа” и т.д.

Всего в течение года было зафиксировано более 3,5 тыс. трансфертов, явившихся единицами анализа. Напомним, что речь идет всего о 29 домохозяйствах. Таким образом, среднее домохозяйство за год участвовало в сетевых обменах более сотни раз, т.е. *в среднем один раз в три дня российская семья принимала или оказывала помощь на безвозмездной основе. Это к вопросу о распространенности реципрокных обменов. Велика и их значимость: доля отданных благ в совокупных доходах*

сельских семей составила в среднем 10%, а доля полученных благ — 12%. И это не учитывая трудовую помощь, информацию и советы. Совокупный баланс сетевых обменов всех исследуемых семей см. [Барсукова, 2003, с. 98].

Помимо сетевых бюджетов со слов респондента получали *графическое изображение* его сетевого мира, сопровождаемое комментариями о динамике сетевой конфигурации, логике сетевого членства, силе связей и т.д. Совместная с исследователем зарисовка сети служила поводом для ее обсуждения и объяснения. Заметим, что наши сети исключительно *эгоцентричные*. С этим связаны два ограничения. Первое — фиксируются связи респондента с названными им контрагентами без учета того, что эти контрагенты, в свою очередь, могут быть знакомы друг с другом, обмениваться ресурсами, иметь предпочтения в общении. В этом суть различия эгоцентричных сетей от так называемых полных отношенческих сетей (full relational social networks). Второе ограничение связано с восприятием домохозяйства как единого целого, т.е. без учета внутренних дарообменов между членами семьи<sup>5</sup>. Входные потоки привносят в семью продуктовую, денежную, трудовую помощь, а выходные потоки, наоборот, передают соответствующие ресурсы внешнему окружению. Сопоставление сетевых бюджетов и сетевой графики давало возможность проверки выводов исследования.

Во всех семьях, заполняющих сетевые бюджеты, были проведены *углубленные интервью* (29 интервью), включающие в качестве тематического блока сетевую проблематику. В дополнение к этому было проведено шесть интервью исключительно по проблемам сетей с семьями, не участвующими в бюджетном опросе.

И последнее, чем стоит предварить результаты исследования. Сетевое взаимодействие имеет две основные характеристики — плотность и интенсивность. Под *плотностью сетевого взаимодействия* понимается количество обменных актов в единицу времени (в нашем случае в течение года). Под *интенсивностью сетевого взаимодействия* понимается стоимостный эквивалент продуктовых и денежных даров. Плотность и

<sup>5</sup> Потоки внутри домохозяйств представляют собой отдельную исследовательскую тему. Как справедливо отметил Дж. Пал, “мы привыкли рассматривать домохозяйство как единицу, внутри которой потоки неразличимы, тогда как необходимо увидеть отдельно эти потоки, а также социальные и экономические отношения, которые фиксируются в виде контроля различных членов домохозяйств за теми или иными потоками” [Pahl, 1983, p. 256]. Б. Малиновский считал внутрисемейные дары “чистыми”, так как в них отсутствует ожидание ответных действий [Malinowski, 1922, p. 177]. Хотя именно в ситуации отсутствия ответных потоков возрастает зависимость одариваемого.

интенсивность обмена могут измеряться по сети в целом или в отношении отдельного контрагента. Таким образом, плотность обмена редуцируется до слов “как часто” происходят трансферты, а интенсивность обмена — до слов “какова стоимость” продуктовых и денежных даров.

## **Сетевые обмены в цифрах и фактах: бухгалтерия домохозяйственных обменов**

Вокруг сетевых обменов возникает множество спекуляций. Сетям приписывают то полный альтруизм, то законспирированную корысть. Правда ли, что нормы сетевого общения предполагают ответную реакцию на любой дар, от кого бы он ни исходил, с соблюдением стоимостного равенства даров? Если это так, то на любой дар следует “отдар”, примерно равный по стоимости<sup>6</sup>.

Для ответа на этот вопрос были рассчитаны *индекс плотности* (соотношение числа исходящих и входящих трансфертов) и *индекс интенсивности обмена* (соотношение стоимости встречных потоков) *с каждым участником сети*. Индексы, близкие к единице, говорят о примерном совпадении числа и стоимости дарообменов в данной паре взаимодействия. Значение меньше единицы означает, что семья реже (или меньше по стоимости) дает, чем получает в данном обменном дуэте, а превышение единицы свидетельствует об обратном. При однонаправленных потоках индексы не рассчитывались, но наличие таких пар говорит само за себя.

Согласно данным бюджетного обследования, равные единице индексы плотности и интенсивности обмена крайне редки, что означает несовпадение числа даров “туда” и “обратно”, а также расхождение их стоимости (табл. 20.2). И даже *двойное несоответствие* количества и стоимости исходящих и входящих потоков (что соответствует значению индексов в интервале от 0,5 до 2,0) встречается крайне редко. Так, более половины сельских и городских пар взаимодействия легко выходят

<sup>6</sup> Наша фантазия слишком бедна, чтобы вообразить себе многообразие форм “ответных даров”. В интервью представлен их калейдоскоп, включая довольно экзотические формы. Так, знакомая завуч обязывает учительницу бесплатно заниматься с сыном подруги, чей муж отремонтировал ее автомашину. А в другой семье благодарность соседей проявляется в том, что они приходят с каталогом модной одежды и убеждают сына надеть купленную родителями вещь. Или, например, один респондент в течение года пользовался кофемолкой соседей, а другой — стиральной машиной подруги.

за грань двойного расхождения частоты и стоимости получаемых и отдаваемых благ. К тому же почти все семьи хотя бы с одним участником сети выступают исключительно в роли донора или реципиента, ломая логику “ответного хода”.

Что же получается? А получается, что в реципрокных обменах нет ритма маятника, нет парной симметрии количества и стоимости даров. Роль дарителя может повторяться в несколько раз чаще, чем роль принимающего блага, и наоборот. При этом возможно многократное стоимостное несоответствие отданного и полученного. Однако эта ситуация не ввергает сети в раздоры и тяжбы. Впрочем, подобное несоответствие обмениваемых благ более гладко проходит в отношениях с родственниками. Чужие люди зачастую реагируют на свою неспособность адекватно отблагодарить более болезненно, как на бытовой маркер социальной демаркации. Это обстоятельство отмечают состоятельные респонденты: “*Когда я начала больше отдавать, то в итоге я всех потеряла. Лучше не делать добра такого, что человек чувствует себя обязанным. Если уже перебарщиваешь с благотворительностью, то ничего хорошего не получится, как правило, теряешь человека*”.

**Таблица 20.2.** Характер связи с контрагентами сети по числу обменных итераций и стоимости даров

Характер связи с контрагентами по числу итераций или стоимости отданных и полученных даров		Индексы плотности и интенсивности обмена с участниками сети	Количество контрагентов	
			Село	Город
Контрагенты, которым семья отдает	<i>реже</i> , чем получает, более чем в 2 раза	$0 < I < 0,5$	13	17
	<i>меньше по стоимости</i> , чем получает, более чем в 2 раза		16	18
Контрагенты, которым семья отдает	<i>реже или чаще</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза	$0,5 \leq I \leq 2,0$	35	21
	<i>меньше или больше по стоимости</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза		22	10
Контрагенты, которым семья отдает	<i>чаще</i> , чем получает, более чем в 2 раза	$2,0 < I$	15	13
	<i>больше по стоимости</i> , чем получает, более чем в 2 раза		13	11
Контрагенты, которым семья <i>только отдает</i> или от которых <i>только получает</i>		Индекс не рассчитывается	36	19

Как было показано выше, семья может помогать одним и получать помощь от других, в результате чего в каждой паре взаимодействий за год набегает приличное несоответствие получаемых и отдаваемых благ. Но может быть эти несоответствия компенсируют друг друга? И в совокупности сетевых обменов семьи выходят на своеобразную “ничью” со своим сетевым окружением? То есть существует ли примерное равенство частоты и стоимости отдаваемых и получаемых благ в целом по сети?

Для прояснения общесетевой ситуации были рассчитаны *индексы плотности и интенсивности совокупного обмена семьи* как соотношение числа и стоимости исходящих и входящих трансфертов семьи в течение всего года. Наивно ожидать, что эти индексы равны единице, что означало бы неправдоподобную серьезность семейной бухгалтерии, маниакальную страсть учитывать каждый дарованный рубль и панический страх не поделиться на эту же сумму с ближним. Аптечная точность странно смотрится в интерьере семьи. Поэтому будем считать отношения паритетными, если частота и стоимость получаемых и отдаваемых благ различаются не более чем в два раза. Оказалось, что в интервал двойного несоответствия ( $0,5 < I < 2,0$ ) попадает менее половины нашей выборки. В остальных случаях речь идет о многократных несоответствиях числа и стоимости входящих и исходящих трансфертов (табл. 20.3).

**Таблица 20.3.** Характер совокупного сетевого обмена по числу обменных итераций и стоимости даров

Характер связи с сетевым окружением по количеству или стоимости отданных и полученных даров		Индексы плотности и интенсивности совокупного обмена семьи	Количество семей	
			Село	Город
Семья отдает	<i>реже</i> , чем получает, более чем в 2 раза <i>меньше по стоимости</i> , чем получает, более чем в 2 раза	$0 < I < 0,5$	5	4
			5	6
Семья отдает	<i>реже или чаще</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза <i>меньше или больше по стоимости</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза	$0,5 \leq I \leq 2,0$	7	6
			6	3
Семья отдает	<i>чаще</i> , чем получает, более чем в 2 раза <i>больше по стоимости</i> , чем получает, более чем в 2 раза	$2,0 < I$	5	2
			5	3

Таким образом, семьи преимущественно одаривают либо одариваемы. Стоимостные оценки совокупных входных и выходных потоков тоже, как правило, не равны. Другими словами, *семьи, выступая для кого-то донором, а для кого-то реципиентом, в целом не выходят на “ничью”*. Зачастую люди не задумываются об этом. Из интервью: *“Мне стыдно признаться, но я первый раз в разговоре с вами проанализировала и поняла, что мне больше помогают, чем я. Но мои родные и знакомые уверены, что если я смогу, то обязательно им тоже помогу”*.

Неэквивалентность сделки вовсе не нарушает принципа взаимности обмена. Во-первых, эквивалентность может достигаться при расширении временного горизонта исследования, либо при отслеживании замкнутых сетевых контуров, когда “ответный дар” приходит не оттого, кто получил “дар”. Ограниченность методики эгоцентричными сетями и годовым интервалом сбора данных не дает возможности учесть эти вознаграждения. Во-вторых, взаимность может достигаться либо в виде эмоциональной или информационной поддержки, либо в виде повышения социального статуса или накопления социального капитала дарителя. Во всех этих случаях *взаимность дарообмена присутствует, а эквивалентности может не быть*. Это лишний раз доказывает принципиальную ненацеленность реципрокности на эквивалентность обменов.

Подчеркнем, что пока наши утверждения строились на учете только тех трансфертов, которые имеют стоимостную оценку (продуктовые трансферты и подаренные деньги). Одалживаемые суммы, трудовое участие, информационные и эмоциональные трансферты в данном случае не рассматриваются, хотя ценятся зачастую очень высоко и полностью сглаживают субъективную оценку внешне неэквивалентного обмена<sup>7</sup>. Изменится ли вывод, если в анализ ввести помощь трудом?

<sup>7</sup> Большинство респондентов в интервью подчеркивали важность информационных и эмоциональных контактов. При этом информационные трансферты, как правило, обслуживают два рода проблем — трудоустройство и покупку дорогих вещей. В первом случае услуга оказывается в виде рекомендации, во втором — как экспертная оценка потребительских свойств товара. Ни одна дорогостоящая покупка не совершается без консультации с теми, кто “разбирается в этом”. *“Я весь день на телефоне подруг продержала, потому что муж сказал, что к вечеру я должна определиться, какой кондиционер нам нужен”*.

## Труд как дар

Помощь трудом в российских семьях довольно распространена. И не исключено, что трудовые трансферты компенсируют неэквивалентность продуктовых и денежных обменов. Так ли это? Усугубляют или сглаживают трудовые трансферты неравенство продуктовых и денежных даров?

Для ответа на этот вопрос мы сопоставили продуктовые, денежные и трудовые обмены обследуемых семей<sup>8</sup>. Сглаживающее влияние трудовых трансфертов означает, что доноры стоимостных трансфертов выступают реципиентами трудовой помощи. Или, наоборот, реципиенты превращаются в доноров, “гася” долги трудовым энтузиазмом. Усугубление неравенства стоимостного обмена означает, что роли донора и реципиента в трудовом обмене соответствуют ролям стоимостного взаимодействия.

Здесь необходимо оговорить три момента. Во-первых, сравнение проходит не по каждому обменному тандему, а по сети в целом, т.е. семья может получать вещи и деньги от одних, а оказывать трудовую помощь другим. Это вполне логично, учитывая сложную систему взаимных обязательств участников сети. Во-вторых, предполагается единая ценность условного часа трудовой помощи, что является очень сильным допущением. В-третьих, сглаживающее влияние трудовых трансфертов может быть далеко не адекватным стоимостному дисбалансу. В данном случае этому не придается значения. Для нас важно лишь выяснить, сглаживают или усугубляют трудовые трансферты неэквивалентность стоимостных обменов без учета степени такого влияния.

Согласно нашим данным, в половине сельских и подавляющем большинстве городских семей *трудовые трансферты не сглаживают, а усугубляют неэквивалентность продуктовых и денежных трансфертов*. Представления, что трудовой энтузиазм компенсирует продуктовую зависимость, не имеют под собой оснований: *привыклие брать берут*

<sup>8</sup> Мы не группируем трудовые трансферты по типам решаемых ими задач, хотя и признаем креативность предложенной А. Шиком классификации взаимного обмена трудом на нерыночной основе (reciprocal exchange of labour on a non-market basis). А. Шик выделил три типа такого обмена: 1) обмен трудом во имя неэкономической цели, например, ради сплочения группы; 2) для повышения эффективности труда; 3) для преодоления нехватки рабочей силы из-за непредвиденных (например, болезнь) или же ожидаемых трудностей (например, строительство дома) [Sik, 1989].

*многопланово, а привыкшие одаривать делают это в том числе с помощью труда.* Реципиенты стоимостных благ остаются реципиентами и в трудовых обменах, а доноры дотируют сетевое окружение не только продуктами и деньгами, но и трудом.

На практике это означает, что, получая от родителей набитую продуктами сумку, дети скромно интересуются, когда к ним придут помочь с уборкой, а от починившего телевизор приятеля принимают в дар новую антенну.

Интересно посмотреть на общее соотношение продуктовых, денежных и трудовых трансфертов. Какой вид сетевых ресурсов преобладает? И есть ли различие между городскими и сельскими сетями? Правда ли, что натурализация села приводит к тому, что в сельских сетях преобладают продуктовые и трудовые трансферты, а в городских — денежные?

Действительно, стоимость переданных продуктовых и денежных даров существенно различается в сельских и городских сетях (табл. 20.4). Селяне почти три четверти помощи оказывают продуктами и только четверть — деньгами. Это связано с наличием личного подсобного хозяйства (ЛПХ), обеспечивающего материальную базу таких обменов<sup>9</sup>. Горожане, наоборот, большую часть поддержки получают в форме денежных дотаций. Продуктовая база обменов у них значительно скромнее в силу, во-первых, отсутствия у многих дач и садовых участков и, во-вторых, скромной роли подсобного хозяйства в обеспечении городского населения продуктами питания. Городские ЛПХ значительно закрывают потребность в картофеле и овощах, но беспомощны в производстве мясных и молочных продуктов<sup>10</sup>. Но этот вывод учитывает стоимостный эквивалент помощи.

<sup>9</sup> О роли ЛПХ в жизни селян говорит тот факт, что в среднем денежные и натуральные доходы от него составляют 48% совокупного дохода сельских семей (Фадеева, 1999б, с. 440), а доля продукции ЛПХ в совокупном сельскохозяйственном производстве составила в 1995 г. 38% [Калабихина, 1997, с. 132]. При этом доля продукции ЛПХ, реализуемой на рынке, невелика на селе, а в городе — просто символическая. По данным обследования, проведенного в 1998 г. в г. Кемерово, 92% семей не продавали выращенную продукцию. Зато весомая часть урожая расходуется по сетям социальной поддержки: 58% городских домохозяйств отдают в среднем около 30% выращенного урожая друзьям или родственникам [Варшавская, 1999, с. 104].

<sup>10</sup> По данным опроса кемеровчан, семьи, имеющие садово-огородный участок, производят 91% потребляемого картофеля, 78% овощей, но только 4% мясных и 2% молочных продуктов [Варшавская, 1999, с. 104].

Соотношение количества соответствующих трансфертов рисует совсем иную картину. И в городе, и на селе около десятой части сетевых взаимодействий приходится на трудовую помощь. Примерно такая же доля безвозмездных денежных даров. Более того, на селе деньги дарят даже немного чаще, чем в городе: дефицитность денежных купюр на селе обуславливает значимость этого жеста. Оставшаяся часть трансфертов (около 80%) приходится на продукты и вещи. В целом соотношение количества продуктовых, денежных и трудовых трансфертов примерно одинаково в сельских и городских сетях, а вот объемы прокачиваемых в их рамках ресурсов — различны. Село практикует скромные денежные и обильные продуктовые передачи, город — скромные продуктовые и щедрые денежные дары.

**Таблица 20.4.** Доля продуктовых, денежных и трудовых трансфертов в сельских и городских сетях, % по столбцу

Вид трансфертов	Село		Город	
	Доля трансфертов в их общем количестве	Доля трансфертов в их совокупной стоимости	Доля трансфертов в их общем количестве	Доля трансфертов в их совокупной стоимости
Продукты	76,9	73	80,8	38
Деньги (безвозмездно)	12,3	27	8,9	62
Труд	10,8	—	10,3	—
Всего	100	100	100	100

## **Материально-возрастная детерминация положения в сети**

Участники сети находятся в круговороте оказания-получения помощи. Однако одни больше получают, другие больше отдают. Чем различаются эти домохозяйства? Учитывая каноническое представление о сетях как механизме амортизации социального неравенства, разумно предположить, что возраст супругов и материальное положение семьи определяют ее место в континууме “реципиент — донор”.

Так ли это? Верно ли, что молодые семьи чаще, чем пожилые оказываются реципиентами, а состоятельные семьи чаще, чем бедные — донорами сетевого общения?

Для семей разного возраста и материального положения определим среднее значение индексов совокупной плотности и интенсивности сетевого обмена [Барсукова, 2003, с. 111]. На основе этих индексов разобьем семьи на группы: радикальный реципиент, умеренный реципиент, умеренный донор, радикальный донор. Радикальный реципиент получает дары более чем в два раза чаще (или больше по стоимости), чем отдает, что соответствует значению соответствующих индексов от 0 до 0,5. Умеренный реципиент получает чаще (или больше), но менее чем в два раза (индексы от 0,5 до 1,0). Нетрудно догадаться, что умеренный донор отдает чаще (или больше по стоимости), чем получает, но не более чем в два раза (индексы от 1,0 до 2,0). И наконец, радикальный донор выходит за эту границу (индексы более 2,0). Результаты представлены в табл. 20.5.

**Таблица 20.5.** Характеристики семей по плотности и интенсивности обмена

Тип семьи	Бедные семьи		Среднеобеспеченные семьи		Богатые семьи	
	Село	Город	Село	Город	Село	Город
<b>Характеристика семей по плотности обмена</b>						
Пожилые семьи		Умеренный реципиент	Умеренный донор	Умеренный донор		
Семьи среднего возраста		Умеренный реципиент	Умеренный донор	Радикальный донор	Радикальный донор	Радикальный донор
Молодые семьи	Умеренный реципиент	Радикальный реципиент	Умеренный донор	Радикальный реципиент		
<b>Характеристика семей по интенсивности обмена</b>						
Пожилые семьи		Умеренный реципиент	Умеренный реципиент	Умеренный донор		
Семьи среднего возраста	Умеренный реципиент	Радикальный реципиент	Умеренный донор	Умеренный донор	Радикальный донор	Радикальный донор
Молодые семьи	Радикальный реципиент	Радикальный реципиент	Радикальный донор	Радикальный реципиент		

В средней и старшей возрастной группах как в городе, так и на селе происходит движение от реципиентства к донорству по мере улучшения материального положения семьи (движение по строке). Сеть выступает перераспределительным механизмом, выравнивающим жизненные возможности ее участников. Семья получает помощь от более зажиточных семей и помогает менее обеспеченным, что приводит к своеобразной усталости состоятельных домохозяйств от сетевых обязательств. Из интервью: *“В основном я оказываю помощь, а не мне. Честно говоря, я устала от этого “Родственники пользуются нами. Но куда их отпихнешь?”* В результате наблюдательный респондент заметил, что *“нищета больше сплачивает людей”*.

В свою очередь, в одной материальной нише усиливается донорство по мере взросления супругов (движение по столбцу). Старшие опекают младших, что особенно заметно в городе. Городские молодые семьи являются радикальными реципиентами независимо от их материального положения. Молодым помогают даже тогда, когда экономическое положение семей диктует противоположную направленность потоков. Зачастую это объясняют тем, что, дескать, у старшего поколения есть “запас прочности”, накопленный за жизнь без экономических встрясок. На наш взгляд, это заблуждение. И при отсутствии “запаса прочности” помощь не ослабевает. Она диктуется логикой не экономической, а социальной.

Важным ресурсным благом, которым владеет старшее поколение, является свободное время, отдаваемое внукам. Оставленные у дедушек и бабушек внуки позволяют родителям экономить на путевках в лагеря, на оплате услуг нянечек, а также на продуктах питания, так как вопрос о компенсации затрат в связи с пребыванием внуков, как правило, не ставится. Не случайно в сетях, где есть внуки, выше степень донорства старшего поколения<sup>11</sup>. Появление внуков обрекает стариков на дополнительную заботу. Но делают они это добровольно и с чувством глубокого удовлетворения, так как видят в этом проявление своей полезности и социальной востребованности. Игра в дочки-матери оказывается не только увлекательной, но и выгодной для детей.

На селе отношение к молодым семьям более приближено к экономической логике. Если материальное положение позволяет, то молодые семьи, несмотря на возраст, становятся донорами своего социального

<sup>11</sup> К выводу о повышенном бремени старшего поколения пришел и В. Радаев: “...Согласно простой схеме межпоколенного обмена, наиболее состоятельная средневозрастная strata должна поддерживать своих более молодых и старых родственников. Эта простая схема не работает в России. ...Пенсионеры предпочитают становиться донорами и оказывать денежную поддержку своим детям и внукам” (Radaev, 2001, p. 359).

круга. Молодость на селе менее канонизирована, она не является той священной коровой, ради которой приносят себя в жертву остальные участники сети.

## Сезонные колебания сетей

Не секрет, что жизнь селян более зависит от природных условий, чем жизнь горожан. Отражается ли это на сетевых взаимодействиях? Верно ли, что сельские сети в большей мере подвержены сезонным колебаниям, чем городские?

Полученные нами данные дают основания для утвердительных ответов. Действительно, *обмены дарами на селе многочисленнее летом и осенью, чем весной и зимой*. Так, почти каждый третий трансферт на селе приходится на период с июня по август, тогда как в зимнее время (декабрь — февраль) число трансфертов уменьшается в 1,5 раза (табл. 20.6). Это легко объяснить сезонностью урожая и потребности в трудовой помощи. Заметим, что данные касаются Кубани и Саратовской области, что оправдывает представления о трехмесячной протяженности времен года.

В городе же сезонные колебания обменов менее заметны. Плотность трансфертов едва ли несет на себе печать природных условий. Сети поддерживают выработанный в них ритм взаимодействий без учета климатических факторов. Более того, максимальное число городских трансфертов приходится на зимние месяцы (возможно, в связи с обилием праздников), когда сельские сети успокаиваются и относительно замирают ввиду ресурсных ограничений, имеющих сезонную природу.

**Таблица 20.6.** Распределение числа трансфертов по временам года, % по столбцу

Времена года (месяцы)	Село	Город	Все семьи
Осень (сентябрь — ноябрь 1999 г.)	27,7	25,6	26,7
Зима (декабрь 1999 г. — февраль 2000 г.)	19,0	27,0	23,1
Весна (март — май 2000 г.)	22,5	25,2	23,9
Лето (июнь — август 2000 г.)	30,8	22,2	26,3

Объемные показатели вносят уточнение в понимание сезонной специфики обменных актов (табл. 20.7). Так, трудовая помощь и горожан, и селян привязана к природным условиям. Летом горожане активно строят дачи, гаражи, ремонтируют квартиры, обихаживают садовые участки. Неудивительно, что более половины трудовых трансфертов горожан (56,6%) осуществляются с июня по август. Селяне растягивают радость совместных усилий на лето — осень, вмещая в этот период 66,3% трудовой помощи. Менее явно, но опять же в пользу летне-осеннего сезона варьирует на селе помощь продуктами. В городе стоимостный пик продуктовой помощи приходится на осень и зиму. Но денежные дары свободны от сезонной зависимости. Объем денежных даров определяется, скорее, календарным праздником и личными юбилеями, а также погашением долга по заработной плате и пенсиям, чем временем года.

Таким образом, сезонные колебания межсемейных обменов проявляются, во-первых, в продуктовых и трудовых трансакциях, но никак не в денежных. Во-вторых, село активизируется летом и осенью как по плотности обменных актов, так и по их интенсивности. Зимой и весной на селе наступает относительный обменный штиль. Город же по частоте даров не имеет явно выраженных сезонных предпочтений. Что же касается их объема, то трудовая помощь горожан концентрируется в летние месяцы, а продуктовая — в осенне-зимние.

**Таблица 20.7.** Распределение объема трансфертов по временам года

Времена года	Продукты		Деньги (дар)		Труд	
	Руб.	%	Руб.	%	Руб.	%
<b>Село</b>	23805	27,5	5240	16,6	1556	32,1
Осень	20485	23,3 17,3	13010	41,2	898	18,5
Зима	14997	31,5	5535	17,5	738	15,2
Весна	27171	100,0	7797	24,7	1655	34,2
Лето	86458		31582	100,0	4847	100,0
<b>Всего</b>						
<b>Город</b>	49708	37,8	36945	18,1	1036	12,2
Осень	38631	29,3 19,1	23617	11,6	1741	20,6
Зима	25177	13,8	101535	49,7	897	10,6
Весна	18156	100,0	42286	20,7	4800	56,6
Лето	131672		204383	100,0	8474	100,0
<b>Всего</b>						

## Женское лобби

Обыденные наблюдения показывают, что с родителями жены обмен устанавливается более интенсивный и плотный, чем с родителями мужа. Так ли это? Или родители супругов находятся в равном положении с точки зрения получаемой и оказываемой помощи?

Полученные нами данные свидетельствуют о существенном различии помощи родителям по линии мужа и жены (табл. 20.8). Неравная помощь родителям супругов связана с внутрисемейным распределением контроля за ресурсами семьи. Даже в семьях, где стратегические вопросы решает исключительно муж, продуктовыми запасами, а зачастую и денежными накоплениями ведаёт жена, что даёт ей возможность делать своим родителям более частые и дорогие подарки, чем родителям мужа. Физическая сила — единственный ресурс, который контролирует муж, а не жена. И востребован этот ресурс преимущественно в сельском труде. Как результат, на селе родителям мужа и жены оказывается более равномерная трудовая поддержка. В городе же, где физическая сила — менее обязательный атрибут трудовой помощи, контроль женщин за трудовым ресурсом возрастает, и диспропорция в помощи родителям увеличивается. Так, в городе родителям мужа помогают трудом меньше, чем родителям жены в 2,5 раза, а на селе только в 1,5 раза. Помощь родителям отражает баланс контроля за ресурсами семьи.

**Таблица 20.8.** Обмен дарами с родителями мужа и жены

Обмен дарами	Село	Город
Связи с родителями <i>жены</i>		
Сколько раз передавались дары	208	91
Сколько раз принимались дары	227	307
Стоимость отданных:		
продуктов, руб.	7600	3306
денег (в дар), руб.	1625	2350
Стоимость полученных:		
продуктов, руб.	11487	16585
денег (в дар), руб.	8040	13685
Трудовая помощь родителям жены, ч	374	116
Трудовая помощь от родителей жены, ч	1747	6042

<b>Обмен дарами</b>	<b>Село</b>	<b>Город</b>
Связи с родителями <i>мужа</i>		
Сколько раз передавались дары	43	36
Сколько раз принимались дары	134	134
Стоимость отданных:		
продуктов, руб.	1941	2085
денег (в дар), руб.	100	1600
Стоимость полученных:		
продуктов, руб.	9037	5148
денег (в дар), руб.	6612	17385
Трудовая помощь родителям мужа, ч	228	48
Трудовая помощь от родителей мужа, ч	68	1268

Как видно из табл. 20.8, родители жены помогают молодым семьям активнее, чем родители мужа, но эта разница не идет ни в какое сравнение с различиями встречных потоков. Имея некоторые основания для дифференциации трансфертов своим родителям и родителям мужа, жены доводят эту разницу до таких размеров, что анекдоты про тещу начинают казаться скромной попыткой мужчин восстановить баланс родительских прав.

## **Сеть как финансовый инструмент**

Сеть выступает источником безвозмездных дотаций и заемных кредитов. Однако и безвозмездные, и заемные денежные трансферты зависят не только от нужды одних и состоятельности других. Речь идет о культурных кодах, лимитирующих практику кредитования. Так как же распределены роли в кредитных историях наших семей? Каковы особенности безвозмездных денежных траншей? Все ли участники сети в равной мере могут опираться на ее финансовые возможности?

Возвратные кредиты в отношениях родителей и детей мало распространены, — долговые обязательства рассматриваются как компрометация кровных уз. Даже если деньги и занимают, то очень часто долги “списываются”, возможность чего изначально предполагается. Из интервью:

*“...стисали большие долги брату — сделали ему свадебный подарок”; “Родители с пенсии накопили некоторую сумму и нам ее просто отдали. Сказали: будет возможность — отдадите, не будет возможности — пусть это вам остается”.* Не исключен и возврат долга в неденежной форме — продуктами или трудом. Близким родственникам морально допустимо давать деньги в долг только при условии крупной суммы. Внушительный размер кредита оправдывает нарушение канона родственной безвозмездной помощи. Так, на вопрос о том, в долг или безвозмездно даются деньги, был ответ: *“Смотря какая сумма. До 50 рублей я могу просто дать, если человек нуждается. До тысячи рублей мы давали родителям. А уж больше тысячи мы давали в долг. Даже родителям”.*

Поскольку деньгами можно распорядиться по-разному, то дарение денег является более гибкой формой контроля за экономикой одариваемого, чем продуктовые и трудовые трансферты. Не случайно, чем более признается самостоятельность одариваемого (например, с взрослением детей), тем чаще дары переходят из вещной в денежную форму.

По мере увеличения родственной дистанции растет распространенность долговых обязательств, достигающих пика в отношениях с неродственниками (соседями, коллегами, друзьями). Так, 80% долговых сумм на селе и 94% в городе возникли в отношениях с неродственниками (табл. 20.9). Здесь уже и малые суммы можно не дарить, а кредитовать<sup>12</sup>. При этом с соседями практикуется частое кредитование малых сумм, а с друзьями и коллегами кредитные отношения возникают реже, но весомее. На особые события (свадьбы, похороны и пр.) деньги могут занимать и у родственников. В этих случаях средства привлекаются на некую общую для родственников задачу. Автономные же события семьи обслуживаются внеродственным кредитованием.

Безвозмездные денежные ссуды, наоборот, основаны на родственных связях. Именно родственники обеспечили 96% безвозмездной денежной помощи селянам и 97% горожанам. Участие соседей и коллег в таких отношениях минимально. И не потому, что у них каждая копейка на счету. Они могут помочь трудом, поделиться продуктами, подарить вещи и пр. *Но дарить деньги чужим людям не принято.* Из интервью: *“У меня подруга очень скромно живет. Она у меня и десятки не возьмет. Я ей стараюсь иногда что-то купить в день рождения. Например, палку колбасы вместо цветов”.* Это подкрепляется и обыденными

<sup>12</sup> Этот вывод коррелирует с данными, приводимыми О. Лыловой: у родителей занимают деньги в 4 раза реже, чем у соседей, зато у родителей и других родственников берут крупные суммы, а у соседей занимают на каждодневные нужды [Лылова, 2002, с. 85].

наблюдениями. Сосед, поделившийся урожаем, — явление повсеместное, а сосед, предлагающий вырученные от продажи урожая деньги, вызывает недоумение.

Таким образом, родственникам деньги преимущественно дарят (дарованные суммы тем больше, чем ближе родственная дистанция), а неродственникам (соседям, коллегам, друзьям) преимущественно одалживают. Из интервью: “С родителей мы долги не берем. В семье и не надо, чтоб возвращали. А друзья? Вот так, чтобы отдала деньги и не ждала? Безвозмездно? Нет. Я считаю, что если здоровый нормальный человек, то почему я должна благотворительность проявлять?”

**Таблица 20.9.** Распределение безвозмездных дотаций и заемных кредитов

Характер отношений	Субъекты взаимодействия	Село		Город	
		Доля денежных трансфертов по стоимости	Количество денежных трансфертов	Доля денежных трансфертов по стоимости	Количество денежных трансфертов
Деньги в долг	Родители	6	4	—	—
	Дети и внуки	14	16	6	3
	Прочие родственники				
	Соседи	30	32	7	17
	Коллеги и друзья	50	11	87	24
	Итого	100	63	100	44
Деньги в дар	Родители	44	72	16	90
	Дети и внуки	34	50	74	29
	Прочие родственники	18	43	7	26
	Соседи	2	6	1	2
	Коллеги и друзья	2	7	2	11
	Итого	100	178	100	158

## Сила родственных связей

При всех разговорах о разрушении родственных уз под воздействием эмансипации, урбанизации, глобализации и прочих казусах современности что-то мешает поверить в их безоговорочность. Кому несут продукты, делятся деньгами, помогают трудом? С кем вступают

в кооперацию по выживанию и развитию домашней экономики? С единомышленниками по мировоззрению или с родственниками, зачастую не претендующими на интеллектуальное сходство?

Наши данные говорят исключительно в пользу родственников (табл. 20.10). На родственников приходится порядка 90% продуктовых, денежных и трудовых трансфертов, и только около 10% достается соседям и дружескому кругу. При этом чем ближе степень родства, тем чаще обмен дарами и тем весомее их величина. Не случайно большая семья рассматривается многими респондентами как своего рода дополнительный ресурс выживания, в том числе и эмоциональной стабильности: *“Нас у мамы было девять. Живем дружно, хорошо, помогаем друг другу. У мужа только мама и сестра. Поэтому он так сильно хотел детей, чтоб побольше, чтоб была действительно семья, а не так: один, два и все”*.

Наиболее плотный и интенсивный обмен происходит между родителями и детьми; обмен с остальными родственниками менее активен. Сестры и братья активно помогают друг другу, но в значительно меньших масштабах, чем родители детям. А уж тети, племянники, двоюродные братья и другие члены семьи, объединенные в категорию “прочие родственники”, помогают еще меньше, уступая в трудовых трансфертах друзьям и знакомым<sup>13</sup>. Минимальная плотность и интенсивность наблюдается в обменах с людьми, не являющимися родственниками.

Таким образом, при всех разговорах о конфликте отцов и детей именно между ними курсируют продуктовые передачи, денежные дары и трудовая помощь. Те же, с кем разговоры по душам греют сознанием интеллектуального родства, не торопятся делиться насущным. Друзья и коллеги оказывают скорее информационную и эмоциональную поддержку, чем материальную помощь. Потребность в дружеском круге один из респондентов определил как *“нужда видеться”*.

Участие соседей в сетевых взаимодействиях почти символическое. Продуктовые и денежные трансферты с соседями менее распространены, чем с друзьями и коллегами. Правда, на селе соседи по-прежнему помогают трудом. В городе же коррозия института соседства более заметна<sup>14</sup>. Так что

<sup>13</sup> Сетевая поддержка в России более “прородственная”, чем, например, в Канаде, где друзья и родственники помогают меньше, чем родители (или взрослые дети), но “обеспечивают поддержку в той же степени, что братья (сестры) и гораздо больше дальних родственников” [Уэллман, 2000, с. 85].

<sup>14</sup> В интервью отражены многочисленные ссоры между соседями — от комичных до трагичных. Одна семья боролась с соседкой за право поставить холодильник рядом с разделявшей их стеной, что, по мнению соседки, влияло на ее здоровье. Другая соседка любила дворовых собак с такой силой, что респондент не дождался вызванного на дом врача, так как его не пустили собаки. Ссоры с родственниками и друзьями упоминаются значительно реже и проходят более сдержанно.

грибоедовское “ну как не порадеть родному человечку” теряет в сетевом измерении саркастический оттенок и превращается в нормальную прозу человеческих отношений.

**Таблица 20.10.** Стоимость отданных и полученных продуктов, денежных даров, а также продолжительность трудовой помощи во взаимодействии с различными контрагентами

Субъекты сетевых взаимодействии	Село				Город			
	Продуктовые и денежные дары		Помощь трудом		Продуктовые и денежные дары		Помощь трудом	
	Руб.	%	Часы	%	Руб.	%	Часы	%
Родители	38050	35,3	2417	49,9	62120	18,5	7474	88,2
Дети, внуки	31014	28,7	1895	39,1	17823	53,0	221	2,6
Сестра, брат	19261	17,9	255	5,3	14370	4,3	39	0,5
Прочие родственники	8255	7,7	44	0,9	46251	13,8	114	1,3
Соседи	3340	3,1	151	3,1	3728	1,1	53	0,6
Знакомые, коллеги, друзья	7960	7,3	85	1,7	31379	9,3	573	6,8
Всего	107880	100	4847	100	336085	100	8474	100

Сформулируем выводы проведенного анализа.

- Все без исключения семьи погружены в сетевой обмен. Количественный анализ учитывает лишь продуктовые, трудовые и денежные трансферты (с разбивкой последних на безвозмездные и долговые). За кадром остаются эмоциональная поддержка и информационное сопровождение домохозяйств ввиду сложности их измерения. Это существенно снижает объяснительные возможности количественного анализа, так как неучитываемые им трансферты способны существенно менять представления домохозяйств о степени эквивалентности обменных отношений.

- Наиболее полной формой фиксации сетевых трансфертов являются ежедневные записи прихода и расхода ресурсов по каналам сети с указанием направления трансферта, его ресурсной природы, объема в натуральных и стоимостных показателях. Время сбора эмпирических данных должно учитывать сезонные колебания сетевой активности. Результаты количественного анализа получают дополнительное обоснование

или, наоборот, повод для скептицизма при сравнении с качественными данными в виде углубленных интервью. Подобная триангуляция повышает обоснованность выводов.

- По каналам сельских и городских сетей курсируют весьма значительные объемы ресурсов, выполняя мощную перераспределительную функцию среди семей разного достатка, разного возраста и стиля жизни. Сети не являются инструментом максимизации прибыли их участников. Скорее это механизм выравнивания жизненных возможностей участников сети, система разноплановой и оперативной взаимопомощи. Совокупная сопротивляемость внешней среде повышается, даже если в сеть объединились бедные домохозяйства. Это достигается за счет более гибкого использования совокупных ресурсов и возможности их поочередного использования на благо входящих в сеть домохозяйств.

- Взаимодействие в сети строится не только и не столько в соответствии с материальным статусом контрагента, сколько с вмененным ему правилом пребывания в сети. Так, родители заботятся о молодых, даже будучи относительно бедными на их фоне. Родители жены находятся в более привилегированном положении, чем родители мужа также вне сравнения их материального положения. Бабушки и дедушки, заботясь о внуках, не получают эквивалентного вознаграждения, но подтверждают свою социальную значимость.

- Отношения с родственниками доминируют в сетевом пространстве. Плотность и интенсивность обмена с родственниками выше, чем с неродственниками. Единственное исключение — долговые денежные обязательства, которые более распространены в неродственной среде в силу отсутствия моральных обязательств безвозмездной помощи. Долговые обязательства среди родственников предполагают более крупные суммы, оправдывая своей величиной отклонение от традиции безвозмездной помощи.

- Специфика города и деревни проявляется в амплитуде сезонных колебаний сетей, в соотношении продуктовых, трудовых и денежных трансфертов, в большей коррозии института соседства в городе. Вне этих вопросов городские и сельские сети ведут себя схожим образом, подтверждая наличие единой логики сетевой взаимопомощи.

- Ни нищета, ни богатство не приводят к выходу из сетевого мира. Однако материальный статус домохозяйства играет решающую роль в соотношении принимаемых и отдаваемых благ. Богатые семьи, обреченные на донорство, испытывают повышенную нагрузку и порожденную

ею усталость от сетевого членства. Это может вызвать сознательное дистанцирование от сети, избирательное участие в ней, сокращение круга контрагентов.

- Количественные методы анализа фиксируют явную неэквивалентность сетевого обмена. Но сети не распадаются, они устойчивы и, как правило, бесконфликтны, что доказывает наличие вневещной или как минимум не только вещной логики их функционирования. Участники сети, во-первых, компенсируют стоимостные несоответствия эмоциональной поддержкой и информационным сопровождением, во-вторых, при оценке полезности получаемой и оказываемой помощи учитывают сложную структуру межличностных отношений, в-третьих, интерпретируют поведение участников сети с точки зрения их соответствия культурным кодам микросреды.

## Раздел 8

# ДОМАШНЯЯ ЭКОНОМИКА

Проблематика домашней экономики отчетливо смещается от периферии к центру социальных исследований. Область, где, казалось бы, все понятно на основе обыденных наблюдений и ежедневного опыта, становится объектом серьезных исследований. Удивительная устойчивость домохозяйства в изменяющейся среде стала поводом называть его “вечной и неизменной” ячейкой социума. И хотя это явное преувеличение, и домохозяйство эволюционирует, но для человека его дом и близкие олицетворяют стабильность и устойчивость. Вычтем из повседневной жизни все сюжеты, связанные с домашним хозяйством, и картина социальной реальности потеряет целостность.

В домашнем хозяйстве пересекаются столь разные плоскости анализа, что было бы наивно и самонадеянно претендовать на всеобъемлющий анализ этой сферы. Наши притязания более скромные и конкретные. Для нас домохозяйство представляет интерес прежде всего как *сегмент неформальной экономики*. И интерес тем больший, чем отчетливее контраст домашней и формальной экономики. В самом деле, в основе домашней деятельности лежит не игнорирование формальных норм, а их изначальное отсутствие. Домашней экономике нет нужды уворачиваться от формального прессы, так как она существует в иной реальности. Если отношение теневой экономики к формальному институциональному пространству редуцируется до слова “вопреки”, то диспозиция домашней экономики сводится к понятию “вне”. Несмотря на отсутствие внешних регуляторов, домашняя экономика устойчива, она не провоцирует конфликты участвующих в ней, ее характер и выполняемые функции гибко реагируют на изменения макросреды. Как это возможно? Каковы внутренние регуляторы домашней экономики? Каким образом неписаные договоренности домохозяев восполняют отсутствие формальных рамок экономической деятельности? Ответам на эти вопросы посвящен данный раздел.

Раздел состоит из двух глав. Наша цель — разобраться в том, что такое домохозяйство, какие функции оно выполняет, каковы количественные методы оценки домашнего труда. Этим вопросам посвящена глава 21, в которой домашнее хозяйство рассматривается как некая целостность, функционально связанная с внешней средой. Но домохозяйство имеет и сложную внутреннюю организацию. В главе 22 рассматривается “внутреннее устройство” домашней экономики, анализируются принципы распределения трудовой нагрузки и ролевой дифференциация супругов с позиции экономических и социологических теорий.

## Глава 21

# СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ДОМАШНЕЙ ЭКОНОМИКИ, СПОСОБЫ ИЗМЕРЕНИЯ ДОМАШНЕГО ТРУДА

О важности домашней экономики говорить излишне. Между тем, необходимо разобраться с базовыми вопросами: что такое домохозяйство? Любая ли экономическая деятельность домоладцев относится к понятию домашней экономики? Как связаны между собой домашняя и неформальная экономика? Каков характер домашней экономики в разных макроэкономических средах? Как измерить домашний труд? Ответам на эти вопросы посвящена данная глава.

## Понятие домохозяйства, домашней экономики и домашнего труда

Определимся с терминами. Домохозяйство и семья — не синонимы. Смешение этих двух понятий ведет к аналитическим и теоретическим недоразумениям. Понятие “домохозяйство” относится к группе лиц, проживающих под одной крышей и ведущих совместное *хозяйство*, что проявляется в совместном производстве и потреблении благ. В отличие от домохозяйства семья базируется на понятии *родства*, но степень родства, достаточная для объединения в единую семью, зависит от исторического и культурного контекста. Родственная система не реконструируется границами проживания. Ключевое различие этих терминов состоит в различении *группы лиц, ведущих совместное хозяйство*, с одной стороны, и *группы родственников*, с другой. Домохозяйство — это хозяйственная кооперация, а семья — родственная интеграция.

Наиболее распространено деление домохозяйств на простое (нуклеарное) и сложно-семейное. Домохозяйство *нуклеарного* типа в полном виде состоит из супружеской пары и детей. Домохозяйство *сложно*

*семейного* типа включает и других родственников. Сложно-семейный тип домохозяйств может являться либо одной из фаз жизненного цикла домохозяйства, либо одной из форм его устойчивого состояния. Структура домохозяйства является производной комплекса факторов экономической, правовой, культурной и демографической природы<sup>1</sup>.

Домашнее хозяйство имеет преимущества и недостатки по сравнению с формальной организацией [Sik, 2002]. К слабым сторонам домохозяйства как производственной единицы можно отнести:

постоянную опасность внутри- и межсемейных конфликтов на основе гендерных и поколенческих разногласий;

трудности в оценке вклада отдельных членов семьи и принципиальную невозможность пропорционального вознаграждения;

невостребованность способностей членов домохозяйства ввиду его узкой продуктовой направленности.

Сильные стороны домохозяйства составляют: доступность постоянного мониторинга деятельности членов домохозяйства ввиду их пространственной близости;

долговременная мотивация участников домохозяйства; естественные пределы оппортунистического поведения, сводящиеся к понятию “честь семьи”;

восприятие издержек участия в домашней экономике как естественных, укорененных в повседневных нормах.

Однако далеко не всякая хозяйственная активность домохозяйства классифицируется как домашний труд. Экономическая деятельность домохозяйства и домашняя экономика — нетождественные понятия. Экономическая активность домохозяйств вполне может иметь и рыночную природу в виде организованного или неформального предпринимательства и самозанятости. Это происходит в случае, когда в интерьере домохозяйства осуществляется деятельность, нацеленная на получение дохода. Возможна и государственно-мобилизационная занятость домохозяев, если домохозяйство производит блага, предназначенные

<sup>1</sup> Анализ факторов, определяющих форму домохозяйств, представлен в работе [Kertzer, 1991]. На историческом материале показан механизм воздействия экономических, экологических условий, политико-правовой системы, правил наследования, имущественной дифференциации, миграционных процессов на форму домохозяйств. Общий вывод автора состоит в том, что структура домохозяйств тем более определяется логикой экономических требований, чем более домохозяйство являет собой “единицу производства”. При смещении акцента с производства на потребление логика структуры домохозяйств как производственных единиц ослабевает, и основными детерминантами начинают выступать уже не экономические параметры, а культурные нормы и демографические показатели.

для изъятия в централизованный фонд плановой экономики. То обстоятельство, что блага созданы силами семьи, из собственного сырья, на собственных площадях и с помощью собственных средств производства, не придает труду статус домашнего и не возводит деятельность в ранг домашней экономики. И даже тот факт, что труд не оплачивается, не является однозначным свидетельством его домашнего характера. Неоплачиваемый труд — понятие довольно широкое, включающее в себя помимо домашнего труда благотворительную деятельность, мобилизационную занятость (армия и пр.), производство благ для сетевого обмена дарами.

*Домашний труд, и в этом его кардинальное отличие от рыночного и принудительного труда, нацелен на производство товаров и услуг исключительно для внутреннего потребления домохозяцев.* Понятие “домашняя работа” объединяет множество самых различных видов трудовой деятельности. Трудность исследования состоит не столько в количественном разнообразии видов домашней работы, сколько в их качественной неоднородности. Одна часть работ нацелена на обслуживание взрослых членов домохозяйства, другая же сводится к уходу за детьми; соответственно в первом случае осуществляется *физическое воспроизводство* членов домохозяйства, во втором — семья “воспроизводит” себя в новом поколении, тем самым транслируя в будущее *социальную структуру* данного общества. Существует и чисто *производственная* составляющая домашнего труда (например, выращивание урожая). Также возможно разведение домашней работы в континууме “созидание — поддержание”, поскольку одни виды домашней работы предполагают *трансформацию* приобретаемых продуктов и услуг в соответствии с запросами домохозяцев, другие же нацелены на *сохранение* потребительских свойств тех благ, которыми располагает семья (ремонт, уборка, стирка и пр.) [Collins, 1990]. В рамках домашней экономики производятся блага, предназначенные не для рыночного обмена, а для самообеспечения членов домохозяйства. В той мере, в какой продукция домашнего хозяйства предназначена для рыночной реализации, домохозяйство функционирует в форме *мелкого товарного производства*. В той мере, в какой продукция домашнего труда предназначена для внутреннего потребления, домохозяйство соответствует канонам *домашней экономики*. И наконец, создание в рамках домохозяйств благ для обмена на востребованной основе с другими домохозяйствами (обмен дарами) превращает домохозяйство в субъект *реципрокных отношений*. Эти оси (рыночная экономика — домашняя экономика — реципрокный обмен) создают методологическую основу для сравнения домохозяйств.

Полезную информацию для социальной политики может дать сравнение распределения в этом пространстве домохозяйств, представляющих разные социальные страты общества.

## Методы измерения домашнего труда

Когда экономисты и социологи пришли к некоторой ясности относительно понятия домашней экономики, перед ними встала непростая задача *измерения домашнего труда*. В противном случае рассуждения могли остаться в русле обычных спекуляций, которыми порою грешит качественная социология. Как измерять домашний труд? Какие количественные оценки наиболее приемлемы? Как решить проблему микширования домашнего труда и досуга? Подобные методологические вопросы возникают перед исследователями домашней экономики независимо от их теоретических предпочтений.

В первую очередь необходимо разделить домашний труд и досуг. Каким критерием руководствоваться? Скажем, если женщина, делая уборку или готовя обед, получает удовольствие, то может быть это вовсе и не труд, а своеобразная форма досуга?

По поводу разделения домашнего труда и досуговой деятельности пришли к следующей конвенциональной договоренности: домашняя деятельность причисляется к труду, если она может быть замещена рыночным аналогом, тогда как принципиальная невозможность такой замены свидетельствует о досуговом характере деятельности. Например, не имеет смысла нанимать человека, получающего вместо вас удовольствие от просмотра кино или делающего вместо вас зарядку [Радаев, 1997а, с. 212]. Хотя можно найти массу примеров, когда очевидность подобного разделения труда и досуга утрачивается. Скажем, трудом или досугом считать чтение книги ребенку или совместную с ним прогулку? Ведь удовольствие обоюдное, к тому же рыночное замещение вполне возможно в виде найма гувернантки. Как быть? На помощь пришла новая конвенция, т.е. условились, что уход за детьми относится к трудовой нагрузке, тогда как занятия с детьми, их воспитание — к свободному времени [Артемов, 1999, с. 578], хотя рыночные аналоги отдельных видов занятий с детьми, безусловно, существуют. Коль скоро удалось с какой-то мерой условности выделить область домашнего труда, следует определиться с алгоритмом его количественного учета. И здесь возникают новые проблемы: *что* измерять и *как* измерять.

На первый вопрос возможны два различных ответа: измерять *затраты* (труда, капитала) или *результаты* (количество созданного продукта или оказанных услуг) домашней деятельности. Измерение *затрат* обычно ведут в *физических* единицах (как правило, это количество часов, затрачиваемых на домашнее хозяйство, или число людей, занятых домашним трудом на условиях полной или частичной занятости), а *результаты* домашнего труда обычно фиксируются в *стоимостных* единицах.

Существует два принципиально различающихся подхода к *стоимостной* оценке домашнего труда.

1. Согласно методу *вмененных издержек* (или методу “рыночного эквивалента”) стоимость неоплаченной домашней работы определяется как сумма, которую пришлось бы заплатить нанятому работнику за выполнение данной работы. То есть домашний труд оценивается на основе рыночной стоимости продукта домашнего труда.

2. Метод *альтернативных издержек* (или метод “теневого зарплаты”) определяет стоимость неоплачиваемой домашней работы как эквивалент суммы, которую член домохозяйства мог бы заработать за это время на рынке труда в соответствии со своей квалификацией. То есть домашний труд оценивается на основе “недополученного заработка”.

*Первый подход* знает пять альтернативных способов реализации. Так, рыночная стоимость продуктов домашнего труда определяется в зависимости от ответов на следующие вопросы [Thomas, 1992, p. 19—20].

- Сколько надо заплатить домработнице, полностью “ведущей” домашнее хозяйство? Речь идет об универсальной прислуге, выполняющей все виды домашнего труда.

- Сколько суммарно надо заплатить работникам, выполняющим различные виды домашних работ? То есть домашний труд разбивается на операции, которые выполняют разные работники. Оплату их труда суммируют.

- Сколько надо заплатить квалифицированным работникам, которых надо привлечь для ведения домашнего хозяйства? То есть суммируется стоимость услуг профессиональных официантов, поваров, сантехников и пр., нанятых для обслуживания домочадцев.

- Какова рыночная заработная плата тех, кто выполняет деятельность, имеющую аналог в домашнем хозяйстве? То есть суммируется заработная плата официантки, повара, сантехника и пр. в официальной экономике.

- Какова рыночная заработная плата тех, кто выполняет работу, схожую с домашним трудом по уровню ответственности, условиям труда и прочим характеристикам? То есть рассматриваются профессии, аналогичные домашнему труду не по характеру производимого продукта, а по характеристикам трудового процесса.

*Второй подход* к оценке домашнего труда — метод альтернативных издержек — основан на предположении о рациональном распределении времени между рыночной и домашней занятостью с целью максимизации благосостояния семьи. Следовательно, “потерянная заработная плата” представляет собой нижнюю границу стоимости домашнего труда. Но как ее определить? Существует четыре альтернативных ответа на этот вопрос. Так, в качестве “потерянной заработной платы” учитываются:

- средняя рыночная заработная плата в стране (в регионе). Но обычно домашний труд закрепляется за женщинами, а те зарабатывают на рынке меньше мужчин, т.е. этот путь чреват переоценкой домашнего труда;
- средняя рыночная заработная плата женщин. В более продвинутой версии предполагается дифференциация заработной платы женщин разных возрастов и образовательных уровней;
- минимальная ставка почасовой оплаты труда в секторе оплачиваемой занятости. В основе лежит предположение, что домашний труд не требует какой-либо квалификации, что довольно спорно;
- “потерянная заработная плата” рассчитывается на основе производственной функции домохозяйства с использованием демографических характеристик, трудового опыта и образования супругов [Gronau, 1980].

Оба подхода не лишены методических ограничений. В рамках первого подхода можно считать спорным измерение домашнего труда рыночными аналогами в ситуации, когда члены домохозяйства принципиально отвергают рыночную альтернативу из-за претензии к качеству или к уровню цен. Правомерность второго подхода еще более неочевидна, поскольку уровни производительности в домашнем и рыночном секторах могут быть абсолютно независимы. Весьма странно присваивать борщу, сваренному уборщицей и кандидатом наук, разную стоимостную оценку. Небесспорными являются также полная “деквалификация” домашнего труда и его оценка по минимальной ставке рыночной почасовой оплаты.

Заметим, что вопрос выбора метода оценки домашнего труда носит принципиальный характер. Как верно заметил Дж. Гершуни, использование этих методов ведет к разным выводам о степени неравенства в обществе. Так, метод “рыночного эквивалента” приводит к заключению о том, что “полный доход” семей распределяется более равномерно, нежели рыночные доходы, поскольку разнородные группы практикуют примерно одинаковый объем домашнего труда. Метод же “теневого зарплаты” усугубляет неравенство по доходам, поскольку

высокодоходные группы являются носителями более высокой квалификации, что предполагает более высокий рыночный эквивалент стоимости часа домашнего труда [Гершуни, 1999, с. 348].

Ввиду трудностей получения стоимостных оценок домашней экономики многие исследователи работают с *временными оценками*, т.е. измеряют домашний труд не в рублях, а в часах. Это оправданно, поскольку “любой вид деятельности протекает во времени. Из этого следует, что время для экономической деятельности значит даже больше, чем деньги” [Там же, с. 343]. Универсальность этой мере придает то обстоятельство, что сутки каждого человека состоят из 1440 минут. Это верно для богатых и бедных, работающих и безработных, мужчин и женщин. Метод временных затрат не пытается перевести домашнюю экономику в формат стоимостного пространства, а остается верным универсальному измерителю всех видов человеческой деятельности — времени.

Учет *временных затрат* связан с рядом проблем:

а) возможен “двойной счет”, так как ряд домашних работ выполняется параллельно. Для снятия этой проблемы обычно выявляют “основную работу” и учитывают затраты времени только на нее;

б) велики трудности получения информации, слишком много надежд возлагается на хорошую память респондента;

в) возрастают требования к репрезентативности выборки, так как продолжительность домашнего труда разнится в городе и деревне, у разных возрастных и доходных групп.

Но несмотря на указанные трудности, подход временных затрат на сегодняшний день является наиболее распространенным. Он позволяет элиминировать сложность расчетов, не жертвуя при этом содержательной стороной. Реализуется этот подход как в форме *анкетного опроса*, так и посредством заполнения *бюджетов времени*.

Первые в мире крупные обследования бюджетов времени проведены в 1922—1924 гг. в Советской России под руководством С.Г. Струмилина<sup>2</sup>. Им же сделана первая попытка фиксирования и анализа изменений в использовании времени<sup>3</sup>. Далее эта традиция была воспринята и

<sup>2</sup> С.Г.Струмилин очень точно охарактеризовал эвристический потенциал бюджетно-временного метода: “В бюджете времени не только разделение труда, но и вкусы и потребности работника и его общий культурный уровень получают такое освещение, какого из одной лишь приходно-расходной его книжки никогда не получить” [Струмилин, 1982, с. 230].

<sup>3</sup> Российские и зарубежные работы, предшествующие обследованиям С.Г. Струмилина, и события, составившие предысторию массовых исследований бюджетов времени, описаны в [Артемов, 20036].

продолжена социологами 1950-х—1960-х гг., среди которых стоит выделить работы Г.А. Пруденского и В.Д. Патрушева. К сожалению, в 1980-е—1990-е гг. остались лишь две исследовательские группы, использующие бюджетно-временной метод: в Институте социологии РАН (руководитель — В.Д. Патрушев) и в Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН (руководитель — В.А. Артемов).

Бюджет времени — это распределение всего фонда времени суток (недели, месяца и т.д.) на различные виды деятельности. Группировка видов деятельности обычно следующая [Патрушев, 1998, с. 452]: оплачиваемая работа и виды деятельности, связанные с нею; домашний труд и удовлетворение базовых потребностей; труд в ЛПХ;

удовлетворение физиологических потребностей;  
свободное время.

Впрочем, это крайне укрупненная схема. Например, методика ИЭиОПП в 1963 г. учитывала 137 (!) видов деятельности [Методика..., 1966]. Проблема сезонных колебаний домашней активности, особенно актуальная для сельских жителей, решается введением среднесезонной недели, учитывающей состояния пика и спада домашней экономики.

Таким образом, социологи располагают различными подходами для количественной оценки домашнего труда — стоимостным и временным. Эти подходы воплощены во множестве методов, подкрепленных накопленным методическим багажом. Дело за малым — воспользоваться этим богатством. Однако довольно долго социальные науки не проявляли особого интереса к домашней проблематике, на что были свои причины.

## **Домашняя экономика: от забвения к изучению**

Проблема домашней экономики длительное время находилась на периферии приоритетных тем социальных наук. Справедливости ради надо отметить периодически возникающий интерес к отдельным аспектам домохозяйственной тематики. Так, силуэт домохозяйства и контуры его жизненной орбиты угадывались в работах, посвященных первичной социализации, образу жизни, репродуктивному поведению населения и т.д. Этот далеко не полный перечень проблемных областей, имеющих укорененную традицию в различных отраслях социологии, лишил домохозяйство ореола абсолютно неизведанного

сегмента социальной реальности. Однако не будет преувеличением сказать, что в этих работах исследовались не столько проблемы, *конституирующие* домохозяйство, сколько социальные практики его *вписывания* в более широкие социальные контексты. Домохозяйство при таком подходе превращалось из социального феномена, имеющего свою предметную уникальность, в одну из социальных призм, через которые преломлялась изучаемая проблема, имеющая по отношению к домохозяйству внешнее происхождение.

Но даже в такой системе исследовательских координат обращение к проблеме домашней экономики было довольно редким. Важно подчеркнуть, что игнорирование домохозяйственной тематики не было абсурдным или случайным, поскольку имело под собой глубокие основания. В их числе особое место занимали идеологические догмы о рудиментарном характере домашней экономики, об ее отмирании по мере общественного прогресса. Но самое, пожалуй, главное состояло в том, что эта область экономики упорно не укладывалась в прокрустово ложе экономического анализа. Неадекватность домашнего хозяйства классическим объяснительным схемам экономической науки возвела его в ранг аномального явления, вынесенного за скобки анализа во имя сохранения красоты рафинированных моделей. Или, как образно высказался В. Радаев, “в стенах домашнего хозяйства homo economicus чувствует себя весьма неловко. Если где и существует «чистая экономика», то здесь она превращается в изможденную абстракцию” [Радаев, 19976, с. 69].

Однако с середины 1970-х гг. наблюдается устойчивый рост интереса к домашней экономике со стороны различных дисциплинарных направлений. Подобное переструктурирование научного дискурса было вызвано множеством причин. Отметим наиболее, на наш взгляд, существенные.

Во-первых, изменились *общественные условия*. В частности, высокий уровень безработицы обусловил несостоятельность концептуализации социальной структуры на основе места индивида исключительно в секторе оплачиваемой занятости. Домохозяйство стало площадкой, где вырабатывались и апробировались стратегии выживания тех, кто оказался отвергнутым формальной экономикой или сознательно предпочел альтернативные формы занятости.

Во-вторых, изменилось *общественное сознание*. Рост внимания к домохозяйствам был в значительной мере предопределен растущим феминистским движением, поскольку именно домохозяйство явилось объектом, концентрирующим множество аспектов взаимоотношений мужчин и женщин.

В-третьих, изменилась *расстановка интеллектуальных сил*. Период методологических разногласий в стане экономистов совпал с периодом становления и институализации экономической социологии. Предлагаемый этой наукой системный взгляд на экономику лишил домохозяйство статуса аномального явления. Более того, именно домашняя экономика явилась тем полем, на котором объяснения социологов выглядели более убедительно, обеспечив преимущество в незримом поединке с экономической традицией.

Но самая главная, на наш взгляд, причина “домохозяйственного бума” состояла в осознании невозможности адекватного понимания экономической и социальной реальности при игнорировании ее неформального аспекта. Хронологическое совпадение интереса к домохозяйству и пионерных исследований неформального сектора неслучайно. Внимание к неформальной экономике спровоцировало интерес к домашнему хозяйству как одному из ее сегментов, наиболее отчетливо опровергающему логику “экономического человека”. Домашняя экономика явилась одним из смысловых разворотов проблемного узла неформальной экономики.

Связь домашней и неформальной экономики прослеживается, как минимум, по трем основаниям.

1. “*Самообеспечение*” членов домохозяйства является легальным “производственным цехом” неформальной экономики. Домашняя экономика — непротиворечащий закону и наиболее привычный образ неформального мира. Вместе с тем “продуктовая автономность” домохозяйства зачастую базируется на его “ресурсной зависимости” от формальной экономики, так как квалификационный потенциал и ресурсная обеспеченность домашней экономики зачастую восходят к ее связи с формальным сектором. Симбиоз домашнего и общественного хозяйства является частным случаем сложной системы взаимодействия формального и неформального секторов. Соответственно домашняя экономика — это не просто “производственный цех” неформального мира, но и связующее звено неформальных и формальных ресурсных потоков<sup>4</sup>. В результате домашний труд является не изолированным элементом, а периферийной областью сложной композиции общественного труда.

<sup>4</sup> “В отличие от общепринятого взгляда на взаимоотношения предприятия и его работников лишь через формальную выплату заработной платы, мы видим, что эти отношения в реальной российской действительности проявляются гораздо многоплановой в мощном и разнообразном потоке ресурсов между формальными предприятиями и неформальными общностями” [Никулин, 1998а, с. 221].

2. Домохозяйство, следуя собственной логике и морали выживания, *санкционирует* степень и интенсивность участия своих членов в неформальной экономике, включая экономику теневую и криминальную. Уход индивида из-под контроля государства означает его переход в область частных схем контроля, важнейшим звеном которого является контроль внутрисемейный<sup>5</sup>.

3. Домохозяйство является наиболее лояльным *потребителем* продукции и услуг теневого сектора. Речь идет о благах повседневного спроса. Домохозяйства, не скованные фискальными нормами, оплачивают продукцию теневиков, предоставляя им неучтенные наличные средства. Привлекательность домохозяйства как потребителя формирует отраслевые приоритеты теневой экономики.

Таким образом, не являясь тождественными понятиями, домашняя и неформальная экономики в значительной степени взаимосвязаны. И это не просто связь частного и целого. Это разные миры, бесконечное пересечение которых предопределяет их функциональную значимость, формы проявления и направления развития. Но домашняя экономика имеет связь не только с неформальной экономикой. Контуры домашней экономики являются производными формального порядка и порождаемых им социальных проблем.

## **Специфика домохозяйств плановой, транзитной и рыночной экономик**

Неформальная экономика и, в частности, домашняя сфера не существуют автономно, они зависят от модели формальной экономики. В самом грубом приближении можно выделить три типа экономической среды: плановая, рыночная и переходная экономики. Эти модели различаются принципами хозяйствования, которые доминируют в формальном секторе. Функции домашней экономики, ее характер, а также социальный портрет ее активных участников существенно модифицируются в зависимости от характеристик формальной

<sup>5</sup> Эмпирически установлено, что “показатели воровства родителей близки к показателям признаний в воровстве самих респондентов” [Эфендиев, Болотина, 2002. с. 110]. Участие в воровстве казенного добра не зависит ни от возраста, ни от пола, ни от материального положения индивида, а коррелирует исключительно с вовлеченностью в воровство родителей.

экономической среды. Именно в этом заключена разгадка удивительной живучести домохозяйств. Меняется среда, но вместо отмирания домашней экономики мы наблюдаем трансформацию выполняемых ею функций, специфику проявлений. Функциональная многоплановость — залог исторической устойчивости домохозяйств.

Обратимся к российским реалиям. В советский период были созданы уникальные условия для культивирования домашнего хозяйства. Неотъемлемыми элементами дореформенного порядка являлись тотальный дефицит товаров и услуг и слабое соответствие их потребительских свойств потребностям населения. Другими словами, на фоне тотального дефицита предлагаемые блага надо было “доводить” до пригодной к употреблению формы, например, изменять размер вещи, перекрашивать в нужный цвет и пр. *Домашнее хозяйство планового периода смягчало товарный дефицит и приспособлявало производимые в формальной экономике товары и услуги к потребностям домохозяев.* Именно производственная (произвести недостающее) и адаптационная (приспособить имеющееся) деятельности определяли функциональные доминанты домашней экономики советского периода<sup>6</sup>. Учитывая, что доступ к необходимым ресурсам зависел от места семьи в стратифицированном социальном пространстве, а также от структуры дружеских коммуникативных практик (блат), становится очевидным, что в домашнем хозяйстве как в капле воды отражалось многообразие жизненных миров его членов.

В этой связи рынок России к рынку как символу изобилия и свободы мог бы означать снижение значимости домашней экономики. Однако на практике произошло скорее обратное. Домашняя экономика не просто не утратила своей актуальности, но, более того, превратилась в один из основных плацдармов борьбы за выживание в изменившихся условиях. Домохозяйство выполняло роль буфера, смягчая несоответствие между многогранностью жизненных устремлений своих членов и жестко ограниченной возможностью их реализации в рамках переходной экономики, характеризуемой открытой безработицей, высокой инфляцией, снижением уровня жизни, встряхиванием социальной структуры общества. На смену товарному и сервисному дефициту пришел

<sup>6</sup> В этом смысле показательны женские журналы советского периода. Рубрика полезных советов почти сплошь состояла из рекомендаций, как “подарить новую жизнь старым вещам” или как в домашних условиях создать дефицитный продукт. Можно только удивляться изобретательности домашних умельцев. Скажем, в духовках кухонных печей подгоняли размер валеков, а из взятых на метраж неразрезанных носовых платков шили постельное белье.

дефицит платежеспособности и стабильности. Для огромной части населения проблема “*нечего купить*” трансформировалась в проблему “*не на что купить*”. Соответственно изменилось и хозяйственное целеполагание домохозяйств. *На первый план выходит противостояние инфляции, преодоление нехватки денежных средств.* Расцветают российские “*фазенды*”, растут затраты времени на приобретение продуктов на удаленных оптовых рынках, расширяется перечень самооказываемых услуг<sup>7</sup>. На этом фоне маркером высокодоходных групп населения становятся даже не объем потребляемых благ и их качество, а способы их включения в потребление, обилие сервисных моментов на этом пути. Для людей с более низким уровнем жизни нехватка средств компенсируется повышенным расходом времени на ведение домашнего хозяйства. Впрочем, связь с доходами не прямая — расширение самопроизводственной деятельности, будучи спецификой транзитных обществ, охватывает не только семьи с низкими доходами. Так, по данным венгерского экономиста А. Шика, средние доходы семьи практически не сокращают масштаб домашнего производства, а по ряду позиций даже увеличивают его [Sik, 2002, p. 18]. Домашняя экономика значительной части населения в переходный период становится ощутимой по результатам и трудоемкой по исполнению.

В этой связи логично ожидать снижения значимости домохозяйств при переходе к развитой рыночной экономике. Ведь хрестоматийный образ рынка характеризуется изобилием товаров и услуг, а его социальная структура видится как доминирование среднего слоя, достаточно платежеспособного для обеспечения жизни. Рынок рисуется как среда, где нет дефицита товаров и услуг, при этом значительная часть населения не испытывает недостатка в средствах на их приобретение. Но и в этих условиях домохозяйства сохраняют свою экономическую значимость. Они берут на себя *функцию снятия противоречия между массовым, унифицированным характером производства и стандартизированным сервисом, с одной стороны, и индивидуализированными запросами потребителей — с другой.* В целом эволюция взаимоотношений производителей и потребителей с древних времен до наших дней выглядит как путь от индивидуальных изготовителей

<sup>7</sup> По данным исследовательского центра РАМИР (опрос 2001 г.) 27% россиян получают со своего огорода или приусадебного участка примерно половину продуктов питания, а 30% — большую часть. При этом 7 и 22% россиян всегда или часто приобретают продукты на оптовых рынках ([www.romir.ru/market/potreb/08\\_2001/poultry.htm](http://www.romir.ru/market/potreb/08_2001/poultry.htm)). А по данным ВЦИОМ (опрос 1998 г.) на вопрос: “На что Вы прежде всего рассчитываете, когда думаете, как прожить эту зиму?” половина респондентов ответила: “На продукты, выращенные на своем приусадебном (садовом) участке” [Мониторинг..., 1998].

(ремесленники, мастера), обслуживающих довольно унифицированные запросы покупателей, до массового производства (заводы, фабрики) и стандартизированного сервиса (показательна система fast food), противостоящих индивидуальным запросам потребителей. Индивидуализация потребностей связана с ростом значимости личности, приватности, стилевого плюрализма как общего пафоса эпохи постмодерна. В развитой рыночной экономике домохозяйства выполняют роль не пожарного, который “гасит” очевидные неудобства (дефицит благ или нехватку средств на их приобретение), а декоратора, придающего потреблению индивидуальный характер. И эта тенденция сохраняет силу при всех различиях в национальных моделях потребления<sup>8</sup>.

В этой связи меняется и социальный портрет наиболее активных участников домашней экономики. В плановой экономике потребность в домашнем производстве товаров и услуг тем актуальнее, чем более домохозяйство страдает от дефицита. Соответственно в этих условиях наиболее отчетливо функции домашней экономики демонстрируют домохозяйства, удаленные от системы закрытого распределения и не имеющие разветвленных отношений блага. В переходный период ситуация меняется. На первый план выходит не близость к распределительным каналам, а финансовые возможности семьи. Демонстрантами специфики домашней экономики переходного периода становятся домохозяйства низкодходных групп населения. Это уже группа, отлученная не от дефицитных благ, а от возможностей зарабатывать достаточные для жизни денежные средства. Третья стадия — экономика развитого рынка — выводит в флагоманы домашней экономики тех, кто, наоборот, имеет достаточно средств для придания жизненному комфорту почти сакрального значения. Это уже группа не страдающих, а выигрывающих. Они успешны настолько, что могут себе позволить заботиться о сохранении индивидуальности потребления в условиях унифицированного предложения массовых производителей.

Различные контуры формальной экономики создают принципиально разные альтернативы домашней экономике, точнее, способы уменьшения ее масштаба. При плановой экономике можно отчасти “расслабиться”, если удастся войти в сети блага, дающие доступ к дефицитным благам. Тот же эффект дает повышенный доход в ситуации дефицита платежеспособности населения. И наконец, приобретение авторских и

<sup>8</sup> Национальные модели потребления — традиционный тематический раздел социологии потребления. Например, сравнивая потребление еды во Франции и Англии, С. Меннель пришел к выводу, что, несмотря на географическую близость, Франция отличается изысканным вкусом и высокой кулинарной культурой, а Англия — скудной кулинарной культурой и примитивными запросами населения в области еды [Mennel, 1985].

малосерийных изделий, пользование индивидуальными услугами может существенно покрыть потребности домохозяйств развитого рынка. Но дело в том, что эти стратегии заведомо носят ограниченный характер в силу специфики макросреды. Так, дефицит неустраним без упразднения планового регулирования экономики, массовость низкодоходных групп является неотъемлемым свойством резких общественных трансформаций, а отход от массового производства и стандартизированных услуг повышает их стоимость, что актуализирует производство аналогов силами домашней экономики<sup>9</sup>. Таким образом, *неустранимость домашней экономики заложена в имманентных свойствах макросистем.*

Меняется и природа принуждения, лежащая в основе домашней активности. Дефицит товаров и услуг, равно как и дефицит денег выводит на авансцену принуждение экономическое. Напротив, домашнее производство товаров и услуг в развитой рыночной экономике держится, преимущественно, на принуждении социальном. В первом случае домашняя экономика обусловлена тем, что люди не могут себе позволить не заниматься ею, тогда как во втором случае домашний труд демонстрирует, что люди успешны настолько, что могут себе позволить роскошь внимания к собственным желаниям<sup>10</sup>. Социальное принуждение проявляется в навязывании образа жизни, акцентирующего внимание на обустроенности быта, на утонченности потребительских запросов. Показательна в этом смысле эволюция рецептов, предлагаемых на страницах женских журналов. В советский период ценность рецепта определялась доступностью его ингредиентов в условиях продуктового дефицита. В переходной экономике реклама рецепта строится на его относительно невысокой цене. Рецепты, предлагаемые обеспеченным гражданам рыночной экономики, не стеснены выбором ингредиентов и их ценой, и делают акцент на возможность в домашних условиях создать необычную атмосферу и порадовать близких.

Необходимо заметить, что три выделенные модели экономики — абстракция. Реально существуют только их гибриды, что определяет сосуществование разнонаправленных функциональных доминант домашней экономики. В реальности домохозяйства различных социальных слоев

<sup>9</sup> Дж. Гершуни обратил внимание на то, что в современном западном обществе услуги дорожают относительно товаров. Это связано с разной скоростью роста производительности труда в производстве товаров и услуг, а также с разной степенью их механизации. Отсюда Гершуни делает вывод, что домохозяйства будут сдавать свои позиции как производители продуктов, но расширять масштаб самообеспечения услугами. Дорогие услуги формального сектора начинают вытесняться более дешевым предложением домашней экономики.

<sup>10</sup> Характерно, что начиная с 1970-х гг. на Западе в моду входят трикотажные изделия, *имитирующие* ручную работу.

демонстрируют разные целеполагания домашней экономики. Скажем, советский дефицит товаров был ослаблен для номенклатуры, а постсоветский дефицит денег — для предпринимателей и определенных групп высокооплачиваемых работников, что определило специфику их домашней активности. В рыночной экономике тоже далеко не все поднимаются до уровня потребительских запросов среднего класса с соответствующей спецификой быта. Можно высказать предположение, что дифференциация моделей домашней экономики выступает одним из наиболее заметных признаков стратификации общества (табл. 21.1).

**Таблица 21.1.** Сравнение домашней экономики в условиях рыночных, плановых и транзитных формальных условий хозяйствования

Характеристики домашней экономики	Модели формальной экономики		
	Плановая экономика	Транзитная экономика	Развитая рыночная экономика
Основная функция	Смягчение дефицита благ	Смягчение дефицита денег	Смягчение дефицита индивидуальности массового продукта
Типичные представители	Удаленные от закрытого распределения	Малоодоходные группы населения	Средний класс
Удовлетворение потребностей	Базовые потребности	Базовые потребности	Потребности в индивидуализации быта
Принуждение	Экономическое	Экономическое	Социальное
Индивидуальная альтернатива	Достать дефицитное благо	Заработать дополнительные деньги	Пользоваться индивидуальными услугами и авторскими изделиями
Общественная альтернатива	Преодоление товарного дефицита	Повышение уровня жизни	Диверсификация производства и индивидуализация сервиса
Пределы общественной альтернативы	Дефицит имманентно присущ плановому хозяйству	Падение уровня жизни — неотъемлемое свойство резких структурных трансформаций	Отход от массового производства и стандартизированных услуг повышает их стоимость, создавая трудности сбыта

Таким образом, домашняя экономика, подобно теневой, является своего рода отражением формального экономического порядка. Разница состоит в том, что теневая экономика реагирует на некомфортность институциональной среды путем ее отрицания и подмены неформальными практиками, тогда как домашняя экономика далека от протестного игнорирования, — реакцией являются не противоправные действия, а характер выполняемых домашней экономикой функций. Теневая экономика создает вилегальную систему правил, а домашняя, будучи дистанцированной и, казалось бы, независимой от формальных экономических институтов, вырабатывает способы защиты домохладцев от порождаемых этими правилами дисфункций. Характер деятельности и целеполагание домашней экономики гибко реагируют на изменения макросреды.

## Глава 22

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ РОЛЕВОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ В ДОМАШНЕЙ ЭКОНОМИКЕ

В период экономического и социального кризиса в России домохозяйства являются основным плацдармом борьбы за выживание, площадкой апробации различных способов самообеспечения семьи. Между тем, представить себе домохозяйство без решающего трудового участия женщин вряд ли удастся. Множество эмпирических исследований свидетельствуют: домашнее хозяйство держится на женских плечах. Проблема распределения труда между супругами представляется исключительно важной, поскольку служит почвой для гендерных претензий и обид.

В этой связи особое значение приобретает проблема *ролевой дифференциации* в рамках домохозяйства, поскольку объяснение инерционности этого феномена является своего рода ключом к изучению домашней экономики. Экономические и социологические теории предлагают свои версии существующего распределения ролей в домашней экономике, что, по сути, является демонстрацией интерпретативных возможностей социальных наук. Логика распределения труда в домашней экономике, факторы ролевой дифференциации существенно разнятся в рамках экономического и социологического подходов.

В данной главе мы последовательно ответим на вопросы: каковы содержательные контуры изучения домашней экономики в исследованиях послевоенного периода? Насколько количественно различаются трудовые нагрузки супругов? Какими видятся механизмы, регулирующие ролевую дифференциацию внутри домохозяйства с позиции экономической науки? Каковы социологические версии преобладания женского труда в домашнем хозяйстве?

## **Исследования домашней экономики: ретроспективный обзор**

Начнем с краткого обзора работ, посвященных экономике домохозяйств и трудовому участию супругов. Какие вопросы поднимали исследователи? К каким выводам пришли? Как развивалась традиция изучения домашних хозяйств и разделения труда между супругами?

Исследования домашней экономики довольно долго имели статус маргинальной темы как для экономистов, так и для социологов. Что касается экономической теории, то проблема состояла в слишком явном контрасте между аксиоматикой экономического анализа и живой тканью домашнего хозяйства. “Человек экономический”, будучи помещен в интерьер домохозяйства, приобретал черты рафинированной абстракции, легко выходящие за грань абсурда. Социологи же игнорировали домохозяйственную тему в связи с ее “приземленностью” и локальностью. Впрочем, в 1920-е гг. в России велись достаточно подробные исследования бюджетов времени. В качестве основного группобразующего критерия выступало деление на мужчин и женщин<sup>1</sup>. Это направление развивали Струмилин, Кабо и др. Но эмпирические исследования не переросли в теоретические схемы в связи с событиями конца 1930-х гг.

Классическая социология долгое время позиционировала себя как наука об общих закономерностях развития общества, не опускаясь до выяснения логики частных сфер. К тому же представления о рудиментарном характере домашней экономики блокировали познавательный интерес любителей и рыночной, и плановой рационализации. Но к 1950-м—1960-м гг. интерес к данной теме усилился. С одной стороны, укрепились сомнения в том, что ключевые проблемы хозяйственного развития укладываются в дихотомию плана и рынка. С другой стороны, набрали силу феминистические движения, привлекающие внимание к проблемам домохозяйства.

Не случайно социологические исследования домашней экономики в этот период в значительной части были посвящены так называемому “женскому вопросу”. Несмотря на номинальную посвященность

<sup>1</sup> Внимание к гендерным различиям было связано с тем, что, как указывал В.И. Ленин, “положение женщин особенно наглядно поясняет разницу между буржуазной и социалистической демократией”; вот что лежало в основе лозунга “Свобода и равенство для угнетенного пола!” [Ленин, 1978, с. 319, 321].

этих работ проблеме *женского* труда в домашней сфере, по сути, подобные исследования апеллировали к вопросу *отношений* между супругами, диспозиции их *властных полномочий* и *ролевых установок*, т.е. пытались раскрыть социальную логику домохозяйств. Краткий ретроспективный анализ исследований, посвященных домашней экономике, позволяет выделить следующие этапы.

Послевоенный период на Западе ознаменовался резким вовлечением женщин в общественное производство (в России эта тенденция проявилась еще до войны). Первоначальная оценка влияния этого феномена на трансформацию роли женщин в домашней экономике была наполнена технократическим оптимизмом: во второй половине 1950-х гг. этот оптимизм граничил с эйфорией. Так, советская практика интенсивного вовлечения женщин в профессиональную деятельность породила идеологию “семьи без быта”, дающую возможность “женщине-работнице” полностью сконцентрироваться на общественно-полезном труде (домашний труд таковым не считался). Западный мир выработал свою утопическую версию наблюдаемых в домашнем хозяйстве изменений. Была провозглашена “великая трансформация” домашнего хозяйства [Young, Willmott, 1957], характеризующаяся сломом традиционной сегрегации домашних работ. Термин “симметричная семья”, порожденный неоправданно оптимистичной интерпретацией послевоенного вовлечения женщин в общественное производство, акцентировал внимание на уравнивании позиций мужчин и женщин на рынке труда, что, как прогнозировалось, неминуемо приведет к уравниванию ответственности за ведение дел в домохозяйствах. “Флагманами” этого процесса были объявлены семьи среднего класса.

Однако очень скоро появились серьезные сомнения в обоснованности этой позиции. Критика велась по двум основаниям. Во-первых, одинаковая степень вовлечения мужчин и женщин в общественное производство не тождественна равным условиям их труда. Исследования, посвященные дискриминации женщин на рынке труда, были многочисленны и, если игнорировать их эмоциональную окрашенность, эмпирически доказательны. Во-вторых, даже если предположить, что мужчины и женщины на рынке труда стали обладать равными правами, из этого вовсе не следует равенство их позиций во *внутрисемейной сфере*. Работы, доказывающие неравномерность распределения домашних обязанностей даже в условиях примерно равных статусов и доходов супругов в общественном производстве, стали неотъемлемым тематическим разделом социологии семьи и гендерной социологии.

Позволим себе высказать предположение, объясняющее массовость декларативных и недостаточно аргументированных точек зрения в работах

1950-х—1960-х гг. На наш взгляд, данный период характеризовался крайне слабым вниманием социальных наук к проблеме домашнего труда в целом. В силу периферийности темы, исследования “женского вопроса” длительное время находились вне поля организованного скептицизма профессионального сообщества. Впрочем, в российской науке работы 1960-х гг., посвященные домохозяйствам, не были сосредоточены исключительно на “женском вопросе”. И, кстати говоря, отличались серьезным и вдумчивым отношением к проблемам домашней экономики. В этой связи отметим вклад Л.А. Гордона в изучение домашнего труда и труда в подсобном хозяйстве.

Однако со временем ситуация изменилась. Общемировой тенденцией стал растущий интерес к гендерным исследованиям и к проблемам неформальной экономики, что обусловило повышение статуса тематики домохозяйств, попытки их возвращения из периферийных областей экономических и социальных наук. Это не могло не сказаться и на профессиональном уровне проводимых исследований.

Начиная с 1970-х гг. от эйфории по поводу “симметричной семьи” не остается и следа. Многочисленные эмпирические исследования доказывают, что домашний труд остается преимущественно женским независимо от того, вовлечена ли женщина в рынок труда или нет. Эта ситуация зафиксирована в терминах “нормализации двойного дня” [Berk, 1985, p. 108] или “двойной занятости женщин”. Тональность исследований домашней экономики изменялась по мере осознания рецидивов широкомасштабного вовлечения женщин в общественное производство.

Со временем рост женской занятости начинает сопровождаться “возвращением” женщины в семью. Западные сообщества отчетливее демонстрируют эту тенденцию. Не случайно именно западная наука инициирует осмысление статуса женщины в терминах “домохозяйки” (*housewife*). Занятость женщины, ограниченная пределами семьи, определяется как *профессиональная роль*, специфика которой состоит в ее исключенности из “официальной” профессиональной структуры, в размытости критериев и процедур экспертизы для оценки ролевой компетентности, а также в отсутствии финансовых и статусных вознаграждений за ее выполнение [Lorata, 1971]. Но если домохозяйка выполняет некоторую профессиональную роль (пусть и очень специфическую), то труд в рамках домохозяйства может и должен рассматриваться как ее *работа*, т.е. иметь статус *полноценного труда*, приравненного к рыночному труду. Данный подход, изложенный в книге “Социология домохозяйства” [Oakley, 1974], акцентировал внимание на монотонности, рутинности и низкостатусности домашнего труда женщины. Эта

работа оказалась в фарватере целой серии исследований, характеризующихся содержательным сходством и явно выраженной идеологической направленностью. Закладывался научный фундамент феминистской идеологии.

В конце 1970-х — начале 1980-х гг. формируется тематическое направление, посвященное анализу влияния научно-технического прогресса на содержание и масштабность домашнего труда. Эта тема конкретизируется в двух аспектах: влияние массового внедрения домашней техники и расширение области применения гибких форм занятости. Многочисленные эмпирические исследования показали необоснованность суждения о кардинальном изменении труда женщин в домашней сфере под влиянием научно-технического прогресса. Более того, был сделан вывод о сокращении творческой компоненты домашнего труда в результате нового витка его “механизации”, ведущей к рутинизации и снижению статуса домашней хозяйки [Luxton, 1980]. Не менее пессимистичные выводы были получены и при анализе воздействия гибких форм занятости на трудовую нагрузку женщины. На богатом эмпирическом материале удалось показать, что суммарная трудовая нагрузка женщин (домашняя и рыночная) максимальна именно в случае частичной занятости. Женщины, работающие полный рабочий день, “экономят” силы на домашнем труде, “профессиональные домохозяйки” — на труде вне дома. Что же касается частичной занятости, то она не дает женщине в глазах супруга ни материальных, ни моральных оснований претендовать на перераспределение семейных обязанностей [British..., 1985]. Этот факт произвел оглушительный эффект в силу резкого диссонанса с устоявшейся трактовкой гибкого графика и частичной занятости как атрибутов экономической демократии.

Мы уже упоминали “запаздывание” процесса “возвращения” женщины в семью в России по сравнению с западными странами. Усиление этой тенденции в России становится отчетливым в начале 1990-х гг., что дало основания говорить о посткоммунистическом ренессансе патриархата. Этому способствовали социально-экономические результаты рыночной реформы. Многие женщины в условиях сжатия рынка труда были вынуждены “уйти в семью”. Таким образом, в 1990-е гг. происходит радикальная переоценка образа профессионально ориентированной женщины и частичная реабилитация непрофессиональных женских стратегий, что привело к плюрализации образа успеха, размыванию прежней однозначности социально одобряемого поведения женщин в обществе [Барсукова, 19986, 20016]. На этом фоне своего рода бум переживают социологические исследования, посвященные внутрисемейному распределению обязанностей. Так кто же в современной

России, муж или жена, больше работает в домашней экономике? Насколько существен этот разрыв в количественных оценках? Какова динамика распределения трудовой нагрузки?

## **Эмпирическая оценка неравномерности трудовой нагрузки супругов**

В современной российской семье, как и в целом в российском обществе, черты эгалитарности самым причудливым образом сочетаются с признаками традиционности<sup>2</sup>. Наибольшее число российских семей принадлежит к группе так называемых “переходных”, в которых мужья помогают женам, но их вклад даже приблизительно нельзя назвать равным. Явное меньшинство российских семей относятся к числу сугубо “традиционных”, где мужья не принимают систематического участия в домашнем хозяйстве, или “эгалитарных”, в которых распределение внутрисемейных обязанностей является паритетным [Арутюнян, 1984]. Сохраняющееся неравенство в распределении домашних обязанностей получает разные количественные оценки, но, бесспорно, изменение паттерна семейных отношений происходит крайне медленно и противоречиво. Согласно результатам опроса начала 1990-х гг., участие мужа в домашней работе и воспитании детей в среднем составляет 30% от соответствующего вклада жены [Здравомыслова, 1996]. Несмотря на декларативную поддержку эгалитарных отношений в семье, традиционное распределение ролей продолжает сохранять значение доминирующего культурного образца.

Каковы количественные оценки трудовой нагрузки супругов в российских семьях? По оценкам группы под рук. В.А. Артемова, в 1990-е гг. картина сложилась следующая (табл. 22.1)<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> “В стране сложились две идеологии относительно статуса женщин в обществе. Одна — идеология равенства, всегда присутствующая в законодательных актах и нормативных документах; другая — патриархальная, доминирующая в реальной жизни” [Римашевская, 2001, с. 256].

<sup>3</sup> Данные за 1990 и 1994 гг. приведены по [Артемов, 1999, с. 578—579], данные за 1999 г. приведены по [Артемов, 2003а, с. 299].

**Таблица 22.1.** Расходы времени по видам труда в среднесезонную неделю, часов

Виды труда	Городское население (г. Рубцовск)		Сельское население (Новосибирская обл.)			
	1990 г.		1994 г.		1999 г.	
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
Домашний труд	10,4	27,0	5,4	25,7	6,8	24,1
Труд в ЛПХ	1,4	0,4	17,1	18,6	19,4	17,6
Рабочее время	43,7	40,1	49,5	36,5	44,3	35,2
Время, связанное с работой	6,6	5,5	4,8	4,2	4,1	4,4
Уход за детьми	1,2	3,3	0,6	2,4	1,3	3,2
Общая трудовая нагрузка	63,3	76,3	77,5	87,4	75,1	83,1

Таким образом, в начале 1990-х гг. общая трудовая нагрузка работающих женщин была больше, чем у мужчин, на 13 часов в неделю в городе и на 10 часов в селе. Много это или мало? Для сравнения: в Финляндии по работающему населению эта разница составляла 6 часов [Time..., 1990, p. 92—95]. А скажем, в США в середине 1970-х гг. разрыв в продолжительности труда супругов составил менее 3 часов, причем трудовая нагрузка мужчин была больше (!), чем у женщин (54,4 и 51,6 часов соответственно)<sup>4</sup> [Hill, 1983]. Таковы данные, полученные с помощью бюджетов времени.

Схожие выводы дают и анкетные опросы. Широкую известность приобрела база данных, собранных в рамках Российского мониторинга экономического положения и здоровья народонаселения (РМЭЗ). Анкета РМЭЗ дает возможность получить сведения о продолжительности работы на земельном участке или в ЛПХ, а также о затратах времени на ведение домашнего хозяйства. Последние включают поиск и покупку продуктов питания, приготовление пищи и мытье посуды, уборку квартиры, стирку и глажение одежды, уход за детьми и за нетрудоспособными членами домохозяйства. Серьезным недостатком анкеты является то, что вопросы относятся к последним семи дням жизни респондента. Отсутствует механизм элиминирования межсезонных колебаний.

<sup>4</sup> Совокупная трудовая нагрузка мужчин в США была больше, чем у женщин ввиду неравномерности труда не столько в домашней, сколько в рыночной сферах. Так, рыночный труд занимал у мужчин и женщин 40,18 и 16,73 часов соответственно, тогда как домашний — 23,49 и 34,85 часов.

Недельные расходы времени российских домохозяйств на домашний труд и труд в ЛПХ в гендерном разрезе представлены в табл. 22.2, 22.3<sup>5</sup> (данные РМЭЗ, ноябрь 1998 г.).

**Таблица 22.2.** Продолжительность домашнего труда и труда в ЛПХ, часов в неделю

Виды труда	Мужчины			Женщины		
	В браке	Вне брака	Все	В браке	Вне брака	Все
Работа в ЛПХ	3,15	1,83	2,77	1,98	1,22	1,65
Домашний труд	10,09	6,61	9,02	41,17	21,76	32,73

**Таблица 22.3.** Участие в домашнем труде и труде в ЛПХ, %

Степень участия	Мужчины		Женщины	
	В браке	Вне брака	В браке	Вне брака
Участвуют	79	76	98	92
Не участвуют	21	24	2	8

Мы видим, что переход от бюджетных обследований к анкетным опросам, по большому счету, не меняет содержательных выводов. Более того, подтверждается факт устойчиво воспроизводящегося неравенства в распределении домашней трудовой нагрузки супругов. Женский домашний труд продолжительнее мужского более чем в 3 раза, а вовлеченность в него женщин почти стопроцентная. Вне рыночный труд мужчин менее продолжителен, при этом каждый пятый освобожден от этого труда.

Однако, чтобы не впасть в гендерный пессимизм, разумно учитывать распределение *совокупного труда*, включающего в себя рыночный, домашний труд и труд в ЛПХ. И тогда картина становится менее удручающей. Так, по данным обследования бюджетов времени жителей г. Пскова (155 мужчин и 185 женщин), проведенного в 1998 г. В.Д. Патрушевым и Т.М. Карахановой, рыночный труд оценен как 38 часов в неделю

<sup>5</sup> Анализ данных РМЭЗ (табл. 22.2, 22.3) выполнен студенткой социологического факультета ГУ ВШЭ Е.В. Нифонтовой.

у мужчин и 23 часа у женщин. Масштабы домашнего труда составляют 21,1 и 30,5 часов соответственно. Что же касается труда в подсобном хозяйстве, то данные Патрушева и Карахановой сильно занижены по сравнению со среднегодовым уровнем, ибо их обследование проводилось в ноябре — январе, т.е. в “мертвый сезон”. Вполне естественно, эти затраты труда оказались минимальны — 0,3 часа в неделю для мужчины и 0,2 часа для женщины [Караханова, 1999, с. 110—112]. Расходясь в количественной оценке труда в ЛПХ, многие исследователи отмечали примерно равный вклад супругов в ведение подсобного хозяйства [Алашеев и др., 1999; Rands, 1997].

Стандартизированный опрос 752 глав полных домохозяйств, проведенный в 1998 г. под руководством В. Радаева в Москве, Нижнем Новгороде и Иваново, показал следующую картину распределения совокупного труда (табл. 22.4) [Барсукова, Радаев, 2000, с. 88].

**Таблица 22.4.** Структура труда супругов

		Виды труда			
		Рыночный	Домашний	Подсобный	Совокупный
Мужчины	Продолжительность труда (часов в неделю)	38,0	23,0	4,7	65,7
	Доля, %	55,3	37,3	7,4	100
Женщины	Продолжительность труда (часов в неделю)	25,7	47,2	4,8	77,7
	Доля, %	30,3	63,7	6,0	100

А как же выглядит распределение трудовой нагрузки в динамике? По данным бюджетов времени фактическая продолжительность рабочего времени городского населения СССР в 1965—1970 гг. была одной из наименьших среди развитых стран. Однако затраты на домашний труд, прежде всего у женщин, оказались значительно больше [Патрушев, 1998, с. 461]. С точки зрения динамики, в 1960-е—1970-е гг. общая трудовая нагрузка женщин сокращалась при росте их свободного времени, в 1980-е гг. этот процесс замедлился, а в 1990-е гг. было зафиксировано увеличение общей трудовой нагрузки населения [Патрушев 1998, с. 463]. Происходило это на фоне сокращения труда в общественном производстве за счет его увеличения в сфере домашнего хозяйства.

Согласно опросу В. Патрушева и Т. Карахановой, за последние три десятилетия произошли заметные сдвиги в распределении домашнего труда между супругами: недельные затраты домашнего труда мужчин

возросли на 3,4 часа, а женщин — сократились на 5,4 часа. В результате разрыв между вкладом женщины и мужчины в домашнее хозяйство сократился с 2,6 раза до 1,6 раза [Караханова 1999, с. 113]. Подчеркнем, что речь идет о городе. На селе разрыв в домашнем труде значительно больше. Однако на селе едва ли разумно отделять домашний труд от труда в ЛПХ, а их совокупное значение свидетельствует все о той же двукратной разнице внеурочного труда супругов [Артемов, с. 117]. Нелишне упомянуть и региональную специфику. В частности, “у населения городов восточной части страны разрыв в общей трудовой нагрузке мужчин и женщин был больше, чем в европейской части (естественно, не в пользу женщин)” [Патрушев 1998, с. 463].

Итак, преобладание женского труда в домашнем хозяйстве, фиксируемое с завидным упорством в разных странах и в разное время, все отчетливее претендовало не просто на очередное эмпирическое подтверждение, но и на *теоретическое осмысление и объяснение*. Эмпирические исследования, как и прежде, составляли основную массу работ по домохозяйственной тематике. Однако в 1970-е—1990-е гг. отчетливо обозначились попытки создания новых *теоретических схем*, адекватных экономике домашнего хозяйства.

Своеобразным полем сражения экономического и социологического мировоззрений явилось объяснение инерционности *ролевой дифференциации* внутри домохозяйств. Чем определяется мера устойчивости традиционной модели распределения домашнего труда? Какими видятся механизмы, регулирующие ролевую дифференциацию внутри домохозяйства с позиции экономической науки? В чем специфика социологических версий преобладания женского труда в домашней экономике?

Мы не пытаемся ранжировать теории с точки зрения их объяснительного потенциала. Задача состоит в систематизации экономических и социологических концепций, посвященных разделению труда супругов.

## **Распределение труда между супругами: экономические версии**

Очерчивание “теоретических горизонтов” начнем с экономических концепций, поскольку многие социологические теории, апеллирующие к данной проблематике, явились либо переложением на социологический язык смягченных вариантов экономических теорий, либо ответной реакцией на нестыковки в экономических схемах.

При анализе экономических подходов целесообразно рассмотреть *неоклассическую* и *неоинституциональную* традиции, поскольку именно эти направления формируют методологическое ядро современной гендерной экономики<sup>6</sup>.

Рационалистический пафос **неоклассических моделей** мы обсудим на примере теории ресурсов, “новой домашней экономики” и теории относительной производительности. Именно эти аналитические схемы наиболее выпукло презентуют схематизм экономического подхода, его узкие места и нестыковки с эмпирической реальностью.

Объяснение преимущественной ответственности женщин за ведение домашнего хозяйства взяла на себя *теория ресурсов*. Логика данного теоретического подхода состоит в следующем. Любая работа, в том числе домашняя, задействует определенные ресурсы. Специфика домашней работы состоит в том, что лишь немногие ее виды претендуют на ресурсы, имеющие жесткую привязку к полу или квалификации исполнителя. Такие виды работ связаны с особыми требованиями к физическим, психическим или квалификационным характеристикам. Так, тяжелая физическая работа закрепляется за мужчинами — обладателями физической силы как специфического ресурса. Но такие работы в домашней экономике — скорее исключение, чем правило. В большинстве случаев домашний труд требует лишь наличия свободного времени. А этим главным ресурсом домашнего труда обладают те, кто менее востребован рынком труда, — в первую очередь женщины [Blood, Wolfe, 1960].

Подобное объяснение полностью выводит вопрос внутрисемейного распределения обязанностей из плоскости идеологии, традиций, культурных норм, трактуя его исключительно как результат *рационального распределения ресурсного потенциала семьи*. Жесткая логика теории ресурсов рисует картину безоговорочного снижения участия в домашнем труде того супруга, чей вклад в семейный бюджет становится решающим. Как правило, мужчина имеет сильные позиции на рынке труда, женщина имеет свободное время.

Нужно сказать, что данные эмпирических исследований не свидетельствовали в пользу столь упрощенной схемы. Во-первых, “уход” от домашнего труда по мере роста заработков супруги демонстрируют далеко не в равной мере. Во-вторых, если говорить не об абсолютной продолжительности домашнего труда, а о долевом участии супругов в

<sup>6</sup> Наиболее полно и интересно теоретические подходы гендерной экономики представлены в работах Е.Б. Мезенцевой [Мезенцева, 2000] и И.Е. Калабихиной [Калабихина, 1995].

ведении домашнего хозяйства, то переструктурирование бюджетов времени, как оказалось, слабо зависит от соотношения статусных позиций супругов на рынке труда [Berk, 1985].

На базе ресурсного подхода развивается теория рационального выбора, которая наиболее полно представлена в *“новой домашней экономике”* Гэри Беккера [Becker, 1965, 1981]. Согласно этому подходу, члены домохозяйства “максимизируют полезность” путем оптимизации расходов времени, затрачиваемого на труд в домашнем хозяйстве и на рынке труда. Для производства благ, вырабатываемых в домашней экономике, требуются ресурсы двоякого рода — время и товары<sup>7</sup>. Согласно прогнозам Г. Беккера, участие мужчин в домашней работе будет увеличиваться с ростом статусных позиций женщин в общественном производстве. Инновационный момент состоял в расширении понятия “неравенства возможностей”, куда помимо доходов были отнесены и статусные различия супругов. Согласно такому подходу, вполне оправданной становится гипотеза о сокращении домашнего труда женщин по мере расширения их возможностей на рынке труда в силу демократизации хозяйственной жизни. Однако эмпирические исследования свидетельствовали, что “мужья, имеющие более низкие заработки, чем их жены, также демонстрируют более низкую степень участия в домашнем труде, что отражает эффект их экономической зависимости и стремление утвердить гендерную идентичность через уклонение от «немужских» домашних дел” [Брайнс, 2002, с. 343].

Учитывая фундаментальность идей Г. Беккера для развития современной экономической теории, уместно привести краткий обзор критических замечаний, высказанных в адрес его концепции. Они сводятся к четырем пунктам.

1. Сомнение вызывает сама идея моделирования “единой функции полезности” домохозяйства, игнорирующей относительный вес индивидуальных решений. Другими словами, неоправданно игнорируется проблема неравного распределения власти между членами домохозяйства. Между тем именно дифференциация властных позиций, определяющая “вес” члена домохозяйства в процессе принятия решений, является одним из наиболее актуальных и потенциально содержательных аспектов исследования проблематики домохозяйств.

<sup>7</sup> Сравнительный анализ теории Г. Беккера и близкой по идеям позиции К. Ланкастера содержится в работе Р. Гронау [Gronau, 1986]. Если у Беккера домохозяйства нуждаются в определенных благах (commodities), то Ланкастер описывает домашнюю экономику как производство определенных характеристик, или свойств товаров (properties). Однако различие отнюдь не семантическое. Между товарами и их свойствами, по Ланкастеру, нет однозначного соответствия. Беккер же вводит подобное соответствие в качестве базовой предпосылки модели.

2. Калькуляция рационального типа не объясняет существования некоего *диапазона* реагирования на набор внешних обстоятельств, которое во многом детерминировано внеэкономическими переменными (привычки, традиции, религиозные предпочтения и т.д.) [Geerken, Gove, 1983]. Между тем, многочисленные кросскультурные сравнения выявили влияние этнических, религиозных признаков в разделении внутрисемейных обязанностей<sup>8</sup>. Кроме этого, сравнительные исследования, посвященные домохозяйствам, также свидетельствовали в пользу значительной дифференциации моделей их организации у представителей *разных социальных групп*. Так, в конце 1960-х гг. выявилась зависимость разделения труда в домашней сфере от структуры социальных связей и неформальных контактов членов семьи, во многом определяемых местом семьи в социальных иерархиях [Bott, 1957]. В частности, было показано, что представители нижних страт в большей степени разделяют патриархальные взгляды, а верхние слои общества декларируют приверженность антипатриархальным устоям. Однако на практике именно элитные группы обладают реальными властными ресурсами для воспроизводства патриархальных норм организации домашних хозяйств [Goode, 1964]. Объяснение этих различий на языке “новой домашней экономики” связано с серьезными затруднениями.

3. Пренебрежение различиями в индивидуальных вкусах и предпочтениях является слишком сильным допущением рассматриваемой модели. Решение женщины остаться дома, с позиций данной теории, может трактоваться либо как отсутствие возможностей ее трудоустройства, либо как рациональный выбор, принимающий во внимание возраст детей и доход мужа. Но очевидно, что этим мотивация домохозяйки, равно как и мотивация профессионально ориентированной женщины, не исчерпывается. В частности, одним из действенных мотивов, влекущих женщин в общественное производство, является чувство ущербности и нереализованности, испытываемое домохозяйками [Brown, Harris, 1978; Kessler, McCrae, 1982]. Для сторонников такой точки зрения “два фронта” женского бытия (“нормализация двойного дня”) становятся источником материальной и моральной реабилитации женщины, тогда как для их оппонентов — источником стресса и “ролевой перегрузки” [Pleck, 1985, p. 97]. Противоречивость интерпретаций свидетельствует

<sup>8</sup> В частности, оказалось, что американцы больше, чем британцы, практикуют платные услуги по уходу за маленькими детьми, а черное население Америки отличается от белого большим участием отцов в воспитании детей, и меньшим — в выполнении прочих видов домашней работы [Pleck, 1985].

о неоднозначности мотивационных установок, о невозможности их исчерпывающего объяснения логикой “новой домашней экономики”.

4. Каузальные ряды в модели Г. Беккера не имеют жесткой логической однонаправленности: причина и следствие легко меняются местами с сохранением общих рационалистических предпосылок. Так, с одной стороны, женщины сидят дома, *потому* что они зарабатывают меньше мужчин. С другой стороны, они зарабатывают меньше именно *потому*, что, специализируясь на домашнем труде, они теряют (или не приобретают) человеческий капитал. То же самое происходит с каузальной связью между уровнем разводов женщин и их уровнем дохода. С одной стороны, высокие доходы жены ослабляют ее зависимость от мужа и тем самым создают материальные условия для возможного развода; с другой стороны, разведенная женщина, освободившись от части домашней работы, начинает больше времени и сил отдавать работе на рынке труда и, как следствие, больше зарабатывать [Ben-Porath, 1982].

Своеобразным вариантом “новой домашней экономики” стало объяснение вовлечения супругов в домашнюю работу в терминах их *относительной производительности*. Логика, развиваемая в рамках этого теоретического подхода, выглядит так: домашняя работа выполняется тем членом домохозяйства, производительность которого на рынке труда минимальна. Производительность в данном случае измеряется уровнем материального вознаграждения и позициями в статусной иерархии формальной экономики. Поскольку, при прочих равных условиях, заработок и “карьерный темп” мужа выше, логично освободить его от домашней работы, переложив ее бремя на жену. В отличие от теории ресурсов, фиксирующей статическое неравенство доходов, данный подход пытается говорить на языке потенциальных возможностей, т.е. задействовать динамический аспект анализа. Однако развитие логики относительной производительности предусматривает гибкость и подвижность границ внутрисемейного распределения обязанностей при изменении соотношения материальных и статусных позиций мужа и жены во внесемейной сфере. Вариативность позиций супругов на рынке труда, согласно этой теории, должна неминуемо отражаться на внутрисемейной диспозиции, в частности, на распределении домашней работы.

Насколько эта гипотеза подтверждается данными эмпирических исследований? Действительно, статус женщины в социально-профессиональной иерархии существенно влияет на степень и форму ее вовлечения в домашний труд. Чем выше профессиональный статус женщины, тем менее она включена в домашнюю экономику в форме непосредственного трудового участия, что компенсируется ростом опосредованного

участия через денежный вклад в бюджет семьи [Geerken, Gove, 1983]. Однако участие мужа в домашнем труде обнаруживает явно выраженную *инерционность* в виде слабой зависимости от трудовой нагрузки жены в общественном производстве, а также от ее профессионального статуса [Robinson, 1977]. Стабильность участия мужа в домашней работе обусловлена комплексом причин, выходящих за рамки экономических факторов. Следствием такой стабильности является неизменность абсолютной величины трудовой нагрузки мужа в домашнем хозяйстве, что, однако, не противоречит росту его долевого участия в силу сокращения временных затрат на ведение домашнего хозяйства со стороны работающей жены. Верен ли этот вывод и для России? В какой степени реализуются статусные преимущества супругов в распределении совокупного семейного труда? Правда ли, что относительно высокий статус мужа ведет к усилению неравенства в домашнем труде в его пользу, тогда как аналогичная ситуация с женой в лучшем случае приводит к выравниванию домашней нагрузки, но не вызывает обратной дискриминации?

В 1998 г. опрашивались главы домохозяйств Москвы, Нижнего Новгорода и Иваново (752 человека). Оказалось, что “распределение трудовой нагрузки оказывается относительно нейтральным по отношению к социально-профессиональному статусу (за исключением высших должностных категорий)” [Барсукова, Радаев, 2000, с. 96]. Что же касается денежного вклада в семейный бюджет, то, действительно, “чем больший доход приносит в дом мужчиной, тем меньше его доля в домашнем и подсобном труде... зато женщина начинает больше работать по дому. ...Однако при росте денежного вклада женщины домашний труд мужчины растет лишь в относительном, но не в абсолютном выражении. Утилитаристские законы работают в большей степени на мужчину” [Там же, с. 91]. То есть характер зависимости участия в домашнем труде от вклада в семейный бюджет различается для мужчин и женщин, что подтачивает веру в универсальность “беспольных” рациональных рассуждений.

Принципиально иной подход к проблемам семейного распределения труда предлагает **неоинституционализм** в экономической теории. В отличие от неоклассических теорий неоинституционализм довольно молод, а его обращение к проблемам семьи и брака — еще более позднее явление в экономической теории. Основоположник институционализма Т. Веблен показал, что в современном обществе освобождение жены от рыночного труда является наиболее эффективной демонстрацией социального статуса мужа. После Т. Веблена прошло довольно много времени, прежде чем гендерные аспекты вновь обратили

на себя внимание институционалистов. Это произошло в 1980-е гг., когда несогласие со схемой неоклассического анализа, сводящего семью к набору устойчивых предпочтений в условиях рационального выбора, сподвигло неоинституционалистов к формулированию собственного взгляда на проблемы семьи и брака. Молодая, но набирающая силу неоинституциональная традиция довольно полно представлена теорией *транзакционных издержек брачных отношений*. В чем суть этого взгляда?

Семья существует как институт поддержания долгосрочных отношений, уменьшая риски по накоплению специфического “семейного капитала”. Брак рассматривается как особый вид “отношенческого” контракта (*relational contracting*), в котором длительность отношений и неформальные договоренности играют не менее значимую роль, чем формальные обязательства. Вся семейная жизнь уподобляется “кооперативной игре”. Соответственно теория игр становится методологической основой интерпретации брачных отношений. При таком подходе супруги являются участниками “переговоров”, разрешение семейных споров — заключением коалиций с привлечением “третьих лиц” (детей), брак — “отношенческим контрактом”, семья — организацией с внутренней институциональной структурой, а семейные стратегии — результатом минимизации транзакционных издержек поддержания долговременных рискованных отношений.

Показательны в этом смысле работы Р. Поллака, который прямо предлагает “использовать в анализе семейной сферы методы, разработанные для изучения деятельности фирм” [Поллак, 1994, с. 51]. Семья предстает как специфический вид *вертикальной интеграции разностатусных субъектов*<sup>9</sup>. Почему возможна и целесообразна такая интеграция? С позиции данной теории, как только отношения партнеров становятся сложными и, что принципиально, долговременными, то их отношения все хуже регулируются “полными” контрактами, в которых оговорены все обязательства сторон при любых возможных обстоятельствах. Соответственно семья есть способ избежания “полных” контрактов при построении сложных и долговременных отношений. Продолжительность совместной жизни определяется соотношением норм накопления специфического *семейного капитала* и рыночного *человеческого капитала*.

<sup>9</sup> Заметим, что в интерпретации вертикальной интеграции лежит одно из базовых различий неоклассиков и неоинституционалистов. Для первых вертикальная интеграция — результат неразрывных технологических цепочек, для вторых — результат трудностей регулирования продолжительных рискованных отношений, оформляемых посредством “полного” контракта.

Что следует из этой схемы? Распределение труда между супругами может не соответствовать идеалу рационального выбора неоклассического толка, поскольку “переговоры” между супругами могут испытывать воздействие неэкономических факторов — “альтруизма” и “семейной лояльности”, терпимости к бездельникам (“трутням”), неравных позиций партнеров, привычной конфигурации возможных “коалиций” и т.д. Это делает возможным устойчивый *дисбаланс* трудовых нагрузок супругов. Факторами такого дисбаланса могут служить появление детей, разная степень личностного авторитета, система эмоциональной зависимости и множество иных “ненаблюдаемых” факторов внеэкономической природы. Не случайно Р. Поллак отмечал, что “основная слабость транзакционного подхода состоит в неспособности создать основу для точного эконометрического анализа” [Поллак, 1994, с. 73]. Заметим, что внерыночная природа указанных факторов не должна вводить в заблуждение: при обилии социальной риторики неоинституционализм не оставляет особого места для социологических трактовок, поскольку объясняет распределение совокупного труда семьи как результат действий по минимизации транзакционных издержек в рамках “отношенческих” контрактов между супругами. Тем не менее, сохранив экономический взгляд на природу вещей, неоинституционализм существенно расширяет границы понимания рационального поведения супругов по сравнению с неоклассическими теориями.

Сугубо экономические подходы, делающие акцент на рациональности поведения супругов, не давали исчерпывающего ответа на вопрос о детерминантах преобладания женского труда в домашнем хозяйстве. Ни одна из признанных экономических теорий не объясняет полностью логику домашнего труда, не выявляет детерминанты его продолжительности и интенсивности. Дело в том, что жизнь домохозяйства лишь отчасти регулируется факторами экономического порядка, но в значительной мере определяется дифференцированными по стратам культурными нормами общества, а также степенью лояльности или протеста в отношении к ним со стороны женщин. Домашний труд зачастую противоречит логике рыночного хозяйства: не экономия времени, а максимизация определенных (часто ценимых только в рамках данной семьи) потребительских свойств ставится во главу угла. Если рыночное хозяйство живет под девизом экономии времени, то домашняя экономика имеет иную систему оценки целесообразности трудовой деятельности, оправдывающей и делающей осмысленной расходы времени, которые логика товарного производства квалифицирует не иначе как расточительство.

Многочисленные эмпирические исследования с завидным упорством подрывали веру в универсальность экономических теорий, представляющих супругов в качестве homo economicus. Именно это обстоятельство привело к всплеску интереса социологов к данной проблеме. В рамках *социологического подхода* предлагались принципиально иные объяснительные версии структуры домашней экономики и распределения труда между супругами. Заметим, что нижеприведенные социологические концепции в очень разной степени связаны собственно с гендерными исследованиями. Но так или иначе, приводимые нами концепции являются наиболее значимыми теоретическими схемами, в рамках которых проблематизируется участие супругов в домашнем хозяйстве.

## **Распределение труда между супругами: социологические версии**

Какие же объяснения распределения труда между супругами были предложены социологами? Прежде всего отметим более широкий спектр содержательных вопросов, а также решительный разрыв с попытками все социальные действия свести к сугубо рациональному поведению калькулирующих индивидов.

Крупнейшим теоретическим направлением, рассматривающим отношения домохозяйства и экономики в целом, явился функционализм [Parsons, 1956]. Наиболее влиятельный представитель этого направления, Т. Парсонс, определял нуклеарную семью как наиболее адекватную форму сожительства людей в период развитого индустриального общества<sup>10</sup>. По сути, это направление представляет собой социологическую реинтерпретацию базовых постулатов вышеизложенных экономических концепций.

Роловая дифференциация как характеристика группы может существовать в двух формах — функциональной и иерархической. *Функциональная* дифференциация основана на выполнении членами группы функционально различающихся ролей. *Иерархическая* дифференциация возникает, когда роли ранжируются по статусу в зависимости от

<sup>10</sup> Определение Т. Парсонсом домохозяйства через понятие “структурной изоляции” вызвало множество возражений, так как именно связи домохозяйства с внешней средой во многом определяли процессы внутри него [Harris, 1983]. Но “изоляция” в концепциях Парсонса ограничивается локализацией места проживания и не предполагает автономность от внешней среды.

вклада исполнителя в достижение групповой цели, что оценивается по уровню необходимой квалификации [Дэвис, Мур, 1992]. Любая группа (и домохозяйство как ее частный случай) представляет собой сочетание функциональной и иерархической дифференциации. Глобальность теоретической схемы провоцировала ее “наложение” на частные сферы, в том числе на семейную [Zeiditch, 1955]. Объяснение иерархической дифференциации внутри домохозяйства в терминах этой концепции сводилось к различиям в квалификационных требованиях, необходимых для выполнения функциональной роли мужа и жены, а также в силу разной значимости их труда для сохранения (роста) уровня жизни домохозяйства.

В рамках функционалистской парадигмы жене отводится экспрессивная (подчиненная) роль, а мужу — роль инструментальная (доминантная). По Т. Парсонсу, это разделение детерминировано не биологическими особенностями полов, а функциональными требованиями индустриального общества. Ценность мужских рабочих рук на рынке труда делает функционально необходимой их относительную исключенность из домашней сферы с соответствующим закреплением домашней работы за женщинами. Таким образом, ответ на вопрос о причинах преобладания труда женщин в домашнем хозяйстве дается в терминах *максимизации эффективности домохозяйства как экономической системы*.

Иной точки зрения придерживаются авторы концепции *идеологической укорененности* разделения домашнего труда [Land, 1981]. Согласно этой концепции, отношение к мужчине как к основному кормильцу служит интересам квалифицированной части рабочего класса, ибо в такой идеологической атмосфере становится легитимно обоснованным требование калькуляции заработка с учетом потребностей остальных членов семьи. Логика сторонников такой концепции следующая: в силу идеологического штампа восприятия мужчины как добытчика средств к существованию, он получает высокий заработок, что морально и материально оправдывает его меньшее участие в домашнем труде и “работает” на закрепление образа кормильца. Соответственно выглядит оправданной гипотеза домашней эксплуатации на базе идеологически (а не технологически) обусловленной разницы в оплате труда супругов. Заметим, что разрыв в зарплатах супругов объявлялся решающим фактором и в рассуждениях экономистов. Но в данном подходе механизм неравенства объявляется производной уже не рынка труда, а регулирующих его хозяйственных идеологий.

Своеобразной “социологической” версией “новой домашней экономики” явилась концепция *“домохозяйственных стратегий”* [Gershuny, Pahl, 1979; Pahl, 1984]. Получив законченный вид сравнительно недавно

в Великобритании, эта концепция идейно и содержательно восходит к более ранним работам по изучению стран третьего мира, в частности, способов выживания бедняков гетто. Смысловая доминанта концепции состоит в переосмыслении понятия “труд”. Дж. Гершуни, центральная фигура этого направления, поставил вопрос о соотношении труда в формальном секторе и “самообеспечении” внутри домохозяйства. “Стратегия домохозяйств” определяется как способ концентрации коллективных усилий членов домохозяйства для достижения определенного уровня жизни и темпа социальной мобильности.

Концепция “домохозяйственных стратегий” базируется на представлении, что несмотря на индивидуальные характеристики член домохозяйства практически всегда завязан на поведенческие ориентации остальных домочадцев. Как результат стратегия домохозяйства является не механической суммой индивидуальных устремлений его членов, а сложным комплексом взаимоориентированных и взаимозависимых стратегий. Термин “стратегия домохозяйства” акцентировал внимание также на том обстоятельстве, что внешне целостное поведение домохозяйства представляет собой результат *сложного согласования* отнюдь не полностью совпадающих интересов его членов. При этом наибольшим потенциалом конфликтности обладают гендерные и возрастные различия членов домохозяйства.

В этом теоретическом контексте можно сформулировать ряд важных вопросов. Если поведение члена домохозяйства формируется в диалоговом режиме с другими членами, то ведет ли увеличение “семейного стажа” к росту ориентации на эгалитарные отношения? По данным уже упоминавшегося исследования российских домохозяйств, “перераспределения домашнего труда между женщиной и мужчиной с изменением возраста не происходит. Средние величины домашнего труда слабо зависят от возраста” [Барсукова, Радаев, 2000, с. 94]. Или между супругами происходит разумная специализация, строящаяся не на калькуляции выгод и издержек, а на учете наклонностей и субъективных пристрастий? Соответственно неравномерно распределяются отдельные виды труда, но не его совокупная величина? Как оказалось, “наиболее близки к идеалу эгалитарности трудовые затраты в личном подсобном хозяйстве. На этом, впрочем, эгалитарная идиллия заканчивается. Рыночный труд распределен уже весьма неравномерно. На долю мужчин приходится 62%, на долю женщин — лишь 38% рыночных усилий семьи. А вот в частной сфере мы видим обратную картину: на долю мужчин приходится менее трети (31%) семейных затрат домашнего труда, тогда как женщине достается соответственно 69%. Таким образом, более высокая общая трудовая нагрузка женщины связана

преимущественно с домашним трудом, хотя разрыв частично компенсируется большей загруженностью мужчин на рынке труда” [Барсукова, Радаев, 2000, с. 88—89].

В последние десятилетия получают развитие так называемые “*статусные теории*”, акцентирующие внимание на взаимодействии индивидов посредством “считывания” статусной информации друг о друге, что формирует их взаимные ожидания, влияющие, в свою очередь, на реальное поведение [Kanter, 1977; Ridgeway, 1978]. Одной из важных статусных характеристик является гендер [Berger et al., 1977]. Различия в статусе мужчины и женщины, согласно этой теории, являются принципиальным источником гендерных различий в поведении. Таким образом, дифференциация статусов супругов формирует определенные взаимные ожидания в плоскости повелевания-подчинения, что определяет модель взаимодействия мужа и жены в рамках домохозяйства.

Такой подход возвращает нас к версии неизбежной женской эксплуатации с той лишь разницей, что “вина” возлагается не на избирательность рынка труда, а на культурные паттерны *статусной адекватности*. Это приводит к необходимости проверить еще одну гипотезу — о наличии принципиальной установки супругов на освобождение женщины от оплачиваемой занятости при высоком уровне благосостояния семьи. Проведенные расчеты показали, что “относительная обеспеченность не означает ни ухода женщины с рынка труда, ни увеличения ее домашней нагрузки. Словом, «втягивания» в домашнее хозяйство тоже нет” [Барсукова, Радаев, 2000, с. 96]. Наконец, в разговоре о статусной адекватности важны различия между мегаполисами и небольшими городами. Значит ли это, что жители столицы демонстрируют более эгалитарные отношения между супругами, чем жители провинции? Оказалось, что анализ данных не дает оснований для подобного утверждения. Рыночный труд столичных мужчин, действительно, продолжительнее. Что же касается домашнего труда, то никаких “столичных веяний” не наблюдается [Там же, с. 98].

Весьма интересны *сексуально-ролевые* теории, использующие логику биологической или психологической редукции [Freud, 1933; Homey, 1967]. Принципиальная особенность таких теорий состоит в признании биологической обусловленности гендерной специфики. Истеричность, неуравновешенность, преобладание эмоций над рассудком, сексуальная холодность вводятся в понятие “норма” при характеристике женского поведения. Предполагается, что эти черты допустимы в домашнем хозяйстве и недопустимы в общественном, где сталкиваются интересы многих людей, и потому возможные издержки слишком велики. При этом делается акцент на том обстоятельстве, что биологически

заданные поведенческие модели крайне инерционны и едва ли меняются с изменением положения женщин в экономическом пространстве, чем в конечном счете объясняется монополия женщин на домашний труд даже при увеличении их возможностей на рынке труда. Впрочем, этим содержательный потенциал подобных теорий не исчерпывается. Речь идет также о *сексуальном шантаже*, который направлен на “выторговывание” благоприятных условий на трудовом фронте. Сексуальная асимметрия трактуется как механизм неравного распределения труда между супругами.

И наконец, теории *легитимизации* поведенческих образцов сводят проблему ролевой дифференциации внутри группы (соответственно и внутри домохозяйства как частного случая группы) к стремлению индивидов соответствовать легитимным образцам, зависящим от пола, возраста, образования, социального статуса и т.д. [Eskilson, Wiley, 1976]. Легитимность лидерства мужчин и подчиненного положения женщин на уровне общества, транслируясь на уровень семьи, неизбежно приводит к праву мужчины *выбирать* степень участия в домашнем хозяйстве. Нагрузка женщины в домашней экономике рассматривается как производная этого выбора. Учитывая низкий общественный статус, рутинность и однообразность домашнего труда, мужчины, используя свое право выбора, минимизируют участие в этом труде. Соответственно растут домашние обязанности женщин.

Здесь мы вновь сталкиваемся с постмарксистской версией феминизма, обвиняющего мужчин в эксплуатации женщин. Но насколько правомерны такие обвинения? И как влияют легитимные нормы на механизм ролевой дифференциации? Приводит ли легитимация материнской заботы к увеличению относительной нагрузки женщины, имеющей маленьких детей? Каков легитимный образ заботливого отца? Если ему предписана роль добытчика средств к существованию, то можно ли говорить об усилении диспропорций рыночного и домашнего труда супругов по мере обзаведения потомством? Список вопросов далеко не исчерпан.

Подводя итоги обзора социологических версий ролевой дифференциации в рамках домашней экономики, проясним собственную позицию. На наш взгляд, нет оснований для вывода о безусловной и изначальной предпочтительности какой-то одной теоретической схемы перед остальными. С позиций *функционализма*, иерархия семейных статусов детерминирована дифференциацией компетенции и степени ответственности членов домохозяйства. Теории *статусного восприятия* вносят важную поправку: имеет значение не столько реальная дифференциация компетенции и ответственности, сколько их ментальная

оценки и ожидания окружающих. Гендер как статусная характеристика индивида провоцирует определенный набор ожиданий относительно меры ответственности и компетенции, что и определяет в конечном итоге функциональную и иерархическую дифференциацию внутри домохозяйства. *Сексуально-ролевые* теории акцентируют внимание на генетически обусловленной специфике “мужского” и “женского” труда, тогда как теории “*пресса*” *легитимизации* трактуют разделение труда на мужской и женский (как внутри, так и вне домохозяйства) как результат легитимизации определенных поведенческих образцов. Другими словами, во всех теориях речь идет о регулировании трудового поведения супругов представлениями о “норме” и “отклонении” в их гендерном аспекте. *Разница подходов состоит в том, что процесс конструирования норм и воспроизводства санкций за их нарушение объявляется результатом действия принципиально разных механизмов.* В одном случае это механизм биологической адекватности, в другом — социального сканирования статусов, в третьем — идеологически обусловленной предзаданности поведения.

Мы не ставили цели ранжирования теорий с точки зрения их объяснительного потенциала. Наша задача состояла в обзоре “теоретических горизонтов”, конструирующих пространство ключевых гипотез. Каждая из рассмотренных теоретических “систем координат” предлагает свою версию механизмов, воспроизводящих ролевую дифференциацию внутри домашней экономики, а также принципов распределения совокупного труда супругов. Богатство теоретических интерпретаций ролевой дифференциации внутри домохозяйства говорит, с одной стороны, о притягательности этой проблемы для теоретического осмысления, а с другой — об отсутствии единого, всех устраивающего объяснения этого феномена ввиду методологической ограниченности как экономических, так и социологических теорий. Калейдоскоп теоретических воззрений предстает как многомерная попытка раскодирования такого банального и загадочного объекта, как домашнее хозяйство.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вот и осталась позади книга. Было бы неуместно приводить ее основные выводы, расплывшиеся по главам. Внимательному читателю этот повтор мало что прибавит, а невнимательному вряд ли поможет. Да и не в наборе отдельных выводов заключалась задача автора. Цель книги состояла в системном взгляде на неформальную экономику, специфику которого подчеркивал вынесенный на обложку подзаголовок “*экономико-социологический анализ*”. Что же позволило нам таким образом определить жанр книги? И не простое ли это пересечение компетенции социолога и экономической проблематики? Не означает ли это, что вся новация сводится к тому, что социологическими терминами и опросными данными аргументируется то, что давно сказано экономистами? Принципиальность этих вопросов трудно переоценить. Без ответа на них нельзя перелистнуть последнюю страницу книги. Этому и посвятим заключение.

От главы к главе расширялся горизонт неформальной экономики. Это и теневая деятельность, проявляющаяся на рынке труда и в предпринимательских буднях, и домашняя экономика, обслуживающая потребности домочадцев, и межсемейная кооперация сетевого характера, и откровенный криминал. Наша задача состояла не в иллюстрации многожанровости неформального экономического порядка, а в построении логических схем, позволяющих внешнюю непохожесть свести к содержательному единству факторов, порождающих неформальную реальность. Эти факторы сводятся к психоиндивидуальным, историко-структурным, экономико-рациональным и социально-поведенческим уровням осознания проблемы, что определяет множественность предметной локализации исследований, посвященных неформальной экономике. И все они имеют непререкаемые достоинства. Так, психологический подход к неформальной экономике абсолютно верно акцентирует потребность в приватности как реакцию на расширение зоны публичности. Историки предлагают интереснейшие интерпретации прошлого как код для расшифровки настоящего, показывая корни институциональной структуры общества и того места, которое исторически было закреплено за неформальными регуляторами. Экономисты, безусловно, правы в претензиях на калькулируемость выбора между формальным и неформальным экономическим порядком, уподобляя хозяйствующего субъекта оптимизирующему эгоисту целерационального

толка. Социологи, напротив, подчеркивают широкий контекст хозяйственной оптимизации, включая в реестр ограничений ценности, традиции, условия социализации, социальную структуру общества, тем самым расширяя мотивационную палитру “неформала”. И все правы в рамках методологических координат своего научного подхода. И все грешат упрощением действительности, что является неизбежной платой за верность научной школе. Как же быть?

Популярный ответ на этот вопрос редуцируется до понятия “междисциплинарность”. В ней видится панацея. Однако междисциплинарность, понимаемая зачастую как смешение научных жанров, не вызывает восторга и не рождает надежд. Вульгарно понимаемая междисциплинарность таит в себе ряд опасностей. Во-первых, дезориентируется корпус профессиональных критиков, призванных обеспечить “организованный скептицизм” (по Р. Мертону) по поводу нового знания. Во-вторых, открываются шлюзы для прихода в науку непрофессионалов, пусть и высокоэрудированных. Энциклопедичность знаний не означает посвященность в профессию. В-третьих, размываются методологические рамки анализа, что делает неясными границы релевантности получаемого знания. По сути, наука — это совокупность аксиоматики и процедуры получения выводов. И у разных наук аксиомы, понимаемые как базовые предположения и допущения, различаются. Очень заманчиво выкроить новую сетку аксиом из совокупности научных подходов, но получить нечто содержательное путем их механического смешения вряд ли удастся.

Между тем, потребность в сочетании научных традиций при изучении неформальной экономики очевидна. В данной книге способом выхода из этого затруднения служит приверженность к *экономической социологии* — дисциплине, позволяющей встроить экономическое действие в контекст социальной обусловленности поведения. В данном случае мы не имеем возможности (и желания) обсуждать проблемы становления и развития методологического ядра этой науки. Однако понимание экономического выбора между формальным и неформальным порядком как формы социального действия, т.е. субъективно мотивированного и ориентированного на окружающих, представляется наиболее широким полем для содержательного анализа. В этом случае мы уходим и от крайностей упования на “человеческую натуру” (сводящую неформальность к порочности человека как такового), и от абсолютизации эгоизма “неформала” как движущей силы неформальной экономики (что ограничивает интерес сравнением цены подчинения закону и избегания его), и от исторической предзаданности будущего прошлым (с соответствующей апелляцией к исторической роли

неформальных институтов в России), и от неумного автоматизма “человека пересоциализированного”, не утруждающего себя выбором стратегии в пространстве формальных и неформальных возможностей (что ведет к абсолютизации регулирующей роли культурных традиций).

Интерпретация экономической реальности как продукта встроенности субъектов в социальные общности (сети, организации, группы) позволяет совмещать традиции экономического и социологического анализа. Эти подходы не механически приближены, а методологически продлены навстречу друг другу, что, по сути, и составило основу экономической социологии. В результате мы имеем возможность увидеть в участнике неформальной экономики не паталогическую личность, не калькулирующий автомат и не послушного транслятора вековых традиций. Скорее речь идет о целой галерее типажей, чьи мотивы укоренены в социальном порядке, но не игнорируют и индивидуальные интересы, чьи действия подтверждают не только связь времен, но и способность обучаться на настоящем, чьи стратегии эгоистичны и рациональны, но в рамках социальных ограничений их реализации. Такой общий методологический пафос и дал основание вынести в название книги подзаголовок “экономико-социологический анализ” как маркер локализации исследования в области экономической социологии.

## ЛИТЕРАТУРА

- Алашеев С. Неформальные отношения в процессе производства: взгляд изнутри // Социологические исследования. 1995. № 2.
- Алашеев С. О любви особого рода и специфике советского производства // Социологический журнал. 1997. № 1/2.
- Алашеев С., Варшавская Е., Карелина М. Подсобное хозяйство городской семьи // Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабаиной, С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999.
- Александрова Н. Скупой платит дважды // Московская Промышленная Газета. 2002. 28 марта — 3 апреля.
- Артемов В.А. О семейной экономике // ЭКО. 1997. № 4.
- Артемов В.А. Тенденции изменения повседневной деятельности населения в 1970—1990-е гг. // Социальная траектория реформируемой России: исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999.
- Артемов В.А. Факторы и последствия изменений повседневной деятельности сельского населения // Россия, которую мы обретаем: исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 2003а.
- Артемов В.А. К истории возникновения исследований бюджетов времени // Социологические исследования. 2003б. № 5.
- Арутюнян М. Особенности семейного взаимодействия в семьях с различным распределением бытовых ролей. М., 1984.
- Арьес Ф. История ментальностей // История ментальностей и историческая антропология: зарубежные исследования в обзорах и рефератах. М.: Институт всеобщей истории РАН, РГГУ, 1996.
- Ахизер А. Хозяйственно-экономические реформы в России: как приблизиться к пониманию их природы? // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 3.
- Ашкерев А.Ю. Антропология и экономика обмена // Социологический журнал. 2001. №3.

- Барсукова С. Реформаторская деятельность правительства в ходе приватизации // Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Дело, 1998а.
- Барсукова С. “Золушки” советской и постсоветской эпохи // Рубеж. 1998б. № 12.
- Барсукова С. Кто такие “новые русские”? // Знание — сила. 1998в. № 1.
- Барсукова С. Август 1998 года и отечественное предпринимательство // Pro et Contra. 1999а. Т. 4. Вып. 2.
- Барсукова С. Малый бизнес: контуры кадровой политики // Проблемы теории и практики управления. 1999б. № 6.
- Барсукова С. Проблемы беженцев и вынужденных переселенцев в зеркале идеологий // Политические исследования. 1999в. № 5.
- Барсукова С. Женское предпринимательство: специфика и перспективы // Социологические исследования. 1999г. № 9.
- Барсукова С. Принадлежит ли Россия к Третьему миру? // Политические исследования. 2000а. № 4.
- Барсукова С. Тенденции социального зонирования российских городов // Российское городское пространство: попытка осмысления / Под ред. В. Вагина. М.: Московский общественный научный фонд, 2000б.
- Барсукова С. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта // Проблемы прогнозирования. 2000в. № 4.
- Барсукова С. Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. 2000г. № 1.
- Барсукова С. Предпринимательские призывы: от “старой гвардии” до “новобранцев” // Социологические исследования. 2000д. № 3.
- Барсукова С. Неформальная практика российского бизнеса в зеркале транзакционных издержек // Проблемы, успехи и трудности переходной экономики / Под ред. М.А. Портного. Серия “Научная перспектива”. Вып. XVI. М.: Московский общественный научный фонд, 2000е.
- Барсукова С. Страсти по новому Трудовому кодексу // Мир России. 2001а. № 1.
- Барсукова С. Модели успеха женщин советского и постсоветского периодов: идеологическое мифотворчество // Социологические исследования. 2001б. № 2.
- Барсукова С. Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации? // Мир России. 2002. № 2.
- Барсукова С. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. 2003. № 2.

- Барсукова С., Герчиков В. Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего к разному и частному. Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1997.
- Барсукова С., Радаев В. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. № 4.
- Бауман З. Мыслить социологически: Пер. с англ. / Под ред. А.Ф. Филиппова. М.: Аспект Пресс, 1996.
- Бедность в России: государственная политика и реакция населения / Всемирный банк реконструкции и развития; под ред. Д. Клугмана. Вашингтон, 1998.
- Безансон А. Извращение добра / Пер. с франц. Н. Кисловой, Т. Чугуновой. М.: МИК, 2002.
- Бердяев Н.А. Истоки и смысл русского коммунизма. М.: Наука, 1990а. Бердяев Н.А. Философия неравенства. М.: 1990б.
- Беррес Л. Прокуратура застряла на таможне // Коммерсантъ, 2002. 21 марта.
- Бессонова О.Э. Институциональная теория хозяйственного развития России // Социальная траектория реформируемой России: исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука РАН, 1999.
- Бокун Н., Кулибаба И. Проблемы статистической оценки теневой экономики // Вопросы статистики. 1997. № 7.
- Брайнс Дж. Экономическая зависимость, гендер и разделение домашнего труда // Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики / Отв. ред. Е.Б. Мезенцева. М.: ИСЭПН РАН: МЦГИ: Русская панорама, 2002.
- Брисеньо-Леон Р. Вызов для социологии: ситуация в Латинской Америке // Социологические исследования. 2003. № 7.
- Булгаков С.Н. Православие: Очерки учения Православной Церкви. Киев: Лыбидь, 1991.
- Вагин В. Неформальная экономика и “совокупное жилье” горожан России // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
- Варшавская Е. Социальный феномен сибирской “фазенды” // ЭКО. 1999. № 12.
- Варшавская Е. Что там в “тени”? // Человек и труд. 2001. №11.
- Вейдле В. Задача России. Нью-Йорк, 1956.

- Виноградский В. “Орудия слабых”: неформальная экономика крестьянских домохозяйств // Социологический журнал. 1999. № 3—4.
- Витковская Г. Вынужденные мигранты из новых независимых государств на российском рынке труда // Миграция и рынки труда в постсоветской России/ Под ред. Г. Витковской. М.: Московский центр Карнеги, 1998.
- Гайденко П.П., Давыдов Ю.Н. История и рациональность: социология Макса Вебера и веберовский ренессанс. М.: Политиздат, 1991.
- Гершуни Дж. Бюджеты времени и неформальная экономическая деятельность // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
- Гимпельсон В. Занятость в неформальном секторе в России: угроза или благо? Препринт WP4/2002/03. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
- Глинкина С. К вопросу о криминализации российской экономики // Politekonom. 1997. № 1.
- Голоса крестьян: Сельская Россия XX века в крестьянских мемуарах / Сост. Е.М. Ковалев. М.: Аспект Пресс, 1996.
- Гончаров С. Таможне дают добро // Совершенно секретно. 2002. № 4.
- Гофман А. Б. Очередь как институт // В человеческом измерении / Под ред. А.Г. Вишневого. М.: Прогресс, 1989.
- Градосельская Г. Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. 1999. № 1—2.
- Грачев М. Менеджмент в “международной системе координат” // Экономические стратегии. 1999. № 2.
- Гришин А. ГТК поверит на слово импортерам бытовой техники // Ведомости. 2002. 15 января.
- Гришин А., Никольский А. Прокуроры зачастили в ГТК // Ведомости. 2002. 25 марта.
- Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. М: Танаис ДИ-ДИК, 1994.
- Гуревич А., Вовель М., Рожанский М. Ментальность// 50/50: Опыт словаря нового мышления / Под общ. ред. М. Ферро, Ю. Афанасьева. М.: Прогресс, 1989.
- Данилов В.П. Падение советского общества: коллапс, институциональный кризис или термидорианский переворот? // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М: Логос, 1999.

Дэвис К., Мур У. Некоторые принципы стратификации // Социальная стратификация / Отв. ред. С.А Белановский. Вып. 1. М., 1992.

Дюркгейм Э. Социология и теория познания // Хрестоматия истории психологии. М.: МГУ, 1980.

Зарубина Н.Н. Модернизационный вызов современности и российские альтернативы: материалы “круглого стола” // Мир России. 2001. № 4.

Заславская Т.И., Шабанова М.А. К проблеме институционализации неправовых социальных практик в России: сфера труда // Мир России. 2002. № 2.

Здравомыслова О. М. Женские роли // Тенденции социокультурного развития России. 1960—1990 гг. / Отв. ред. И.А. Бутенко, К.Э. Разлогов. М., 1996.

Иванов С.А. Российское трудовое право: история и современность // Государство и право. 1999. № 5.

Ильин В. Подарок как социальный феномен // Рубеж. 2001. № 16—17.

Кайзер М. Неформальный сектор торговли в Узбекистане // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. № 2.

Калабихина И.Е. Некоторые аспекты теоретического анализа домохозяйства // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 1995. № 5.

Калабихина И.Е. Факторы домохозяйства и занятость женщин // Экономика домашних хозяйств / Отв. ред. В.М. Жеребин. М.: Институт социально-экономических проблем РАН, 1997.

Капелюшников Р.И. Российская модель рынка труда // Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2002.

Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (Методология, основные понятия, круг проблем). М.: Институт Мировой экономики и международных отношений РАН, 1990.

Капустин Б.Г., Клямкин И.М. Либеральные ценности в сознании россиян // Политические исследования. 1994. № 1—2.

Караханова Т.М. Домашний труд и быт городских жителей: 1965—1998 гг. // Социологический журнал. 1999. № 3—4.

Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. М., 2000.

Кастельс М., Киселева Э. Россия и сетевое общество // Мир России. 2000. № 1.

Касьянова К. О русском национальном характере. М.: Институт национальной модели экономики, 1994.

- Качкин А. Этническая мобилизация и процесс регионализации: формы и механизмы // Мир России. 2000. № 4.
- Кибальник Е. Город строят и обустривают нелегалы // Москва (приложение к АиФ). 1999. № 34.
- Кирдина С.Г. Институциональная модель политической системы России // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Логос, 1999.
- Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
- Киселев И.Я. Трудовое право России. Историко-правовое исследование. М.: Норма, 2001.
- Клейнер Г. Нет тени только у приведенных (о книге “Неформальный сектор экономики”) // Вопросы экономики. 1999. № 4.
- Климова С.Г. Идентификация и политический выбор // Поле мнений. Дайджест результатов исследований. Фонд “Общественное мнение”. 2000. Вып. 03. Апрель.
- Клопов Э. Вторичная занятость как форма социально-трудовой мобильности // Социологические исследования. 1997. № 4.
- Клямкин И., Тимофеев Л. Теневая Россия: экономико-социологическое исследование. М.: РГУ, 2000.
- Ковалев Е. Взаимосвязи типа “патрон — клиент” в российской экономике // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
- Коваль Т.Б. Православная этика труда // Мир России. 1994. № 2.
- Коваль Т.Б. Личность и собственность. Христианство и другие религии мира // Мир России. 2003. № 2.
- Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12.
- Корнай Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.
- Корнышева А. Таможня хочет получить пошлины авансом // Коммерсантъ. 2002. 31 января.
- Корольков И. У рабов прав не бывает // Известия. 1997. 10 июля.
- Косалс Л. Между хаосом и социальным порядком // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1.
- Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Становление институтов теневой экономики в постсоветской России // Социологические исследования. 2002. № 4.

- Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3.
- Кудюкин П., Малева Т., Мисихина С., Сурков С. Сколько стоит Трудовой кодекс? М.: Московский центр Карнеги, 2001.
- Кудюкин П.М. Неформальные трудовые отношения в России: сущность, формы проявления, общественные последствия // *Трудовые отношения и коллективные действия в современной России: политические, правовые и социальные аспекты* / Отв. ред. А.М. Кацва, П.М. Кудюкин, С.В. Патрушев. М.: Эдиториал УРСС, 1999.
- Кузина О.Е. Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении // *Социологический журнал*. 1999. № 1—2.
- Кульпин Э. Феномен России в системе координат социоестественной истории // *Иное: Хрестоматия нового российского самосознания*. Т. 1 / Ред.-сост. С.Б. Чернышов. М.: Аргус, 1995.
- Курченков В. Трансакционный подход к анализу процесса формирования рыночных структур в российской экономике // *Экономика строительства*. 1995. № 2.
- Лапин Н.И. Базовые ценности населения и российская либерализация // *Общество и экономика*. 2002. № 12.
- Ларионов В., Скрыпникова М. Проблема фальсификации товарной продукции в России и за рубежом // *Практический маркетинг*. 1999. № 9.
- Латов Ю. Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом // *Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. Проблемно-тематический сборник РАН ИНИОН* / Отв. ред. и сост. И.Ю. Жилина. М., 1999.
- Латов Ю. Экономика вне закона: очерки по теории и истории теневой экономики. М.: Московский общественный научный фонд, 2001.
- Латов Ю., Латова Н. Российская экономическая ментальность на мировом фоне // *Общественные науки и современность*. 2001. № 4.
- Левада Ю.А. Векторы перемен: социокультурные координаты изменений // *Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения*. 1993. Вып. 3.
- Ленин В.И. Советская власть и положение женщины // *Сборник произведений В.И. Ленина*. М.: Политиздат, 1978.
- Лурье С.В. Российская государственность и русская община // *Лурье С.В. Метаморфозы традиционного сознания: опыт разработки теоретических основ этнопсихологии и их применения к анализу исторического и этнографического материала*. СПб.: Типография им. Котлякова, 1994.

- Лылова О.В. Неформальная взаимопомощь в сельском сообществе // Социологические исследования. 2002. № 2.
- Магун В.С. Российские трудовые ценности в сравнительной перспективе // Социологические чтения. Вып. 2 / Отв. ред. Е.Н. Данилова. М., 1997.
- Малинкин А.Н. Социальные общности и идея патриотизма // Социологический журнал. 1999. № 3/4.
- Малинова О.Ю. Современные либеральные политические программы // Запад — Россия: культурная традиция и модели поведения. М., 1998.
- Мангейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994.
- Мезенцева Е. Гендерная экономика: теоретические подходы // Вопросы экономики. 2000. № 3.
- Ментальность россиян / Под общ. ред. И.Г. Дубова. М., 1997.
- Методика изучения бюджетов времени трудящихся (сборник материалов) / Науч. ред. В.Д. Патрушев. Новосибирск: ИЭиОПП, 1966.
- Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1998. № 6.
- Морено Я.Л. Социометрия. Экспериментальный метод и наука об обществе. М.: Академический проект, 2001.
- Московская А. Избыточная занятость на промышленных предприятиях России: pro et contra // Вопросы экономики. 1998. № 1.
- Мосс М. Очерк о даре // Общества. Обмен. Личность: труды по социальной антропологии. М.: Восточная литература, 1996.
- Мостовая И.В., Скорик А.П. Архетипы и ориентиры российской ментальности // Политические исследования. 1995. № 4.
- Мухин А.А. Российская организованная преступность и власть. История взаимоотношений. М.: Центр политической информации, 2003.
- Найшуль В. Высшая и последняя стадия социализма // Погружение в трясины. М.: Прогресс, 1990.
- Наумов А. Хофстидово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом) // Менеджмент. 1996. № 3.
- Наумова Н.Ф. Рецидивирующая модернизация в России: беда, вина или ресурс человечества? М.: Эдиториал УРСС, 1999.
- Нестеров Л. Теневая экономика в зарубежной статистике // Вестник статистики. 1991. № 3.

- Неформальный сектор в российской экономике / Рук. проекта Т. Г. Долгопятова. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998.
- Николаева М.И., Шевяков АЛЮ. Теневая экономика: метода анализа и оценки (обзор работ западных экономистов) // Экономика и математические методы. 1990. Т. 26. Вып. 5.
- Никулин А. Предприятия и семьи в России: социокультурный симбиоз // Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Дело, 1998а.
- Никулин А. “Счастье следует искать на путях обыкновенных” // Знание — сила. 1998б. № 3.
- Никулин А. Конгломераты и симбиозы в России: село и город, семьи и предприятия // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
- Новожилов В.В. Недостаток товаров // Вестник финансов. 1926. № 2.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997.
- Обзор занятости в России. 1991—2000 годы. М.: Бюро экономического анализа, 2002.
- Огурцов А. П. Российская ментальность: материалы круглого стола // Вопросы философии. 1994. № 1.
- Олейник А. Институциональная экономика. Теорема Коуза и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 1999. № 5.
- Олейник А.Н. “Жизнь по понятиям”: институциональный анализ повседневной жизни “российского простого человека” // Политические исследования. 2001. № 2.
- Ореховский П. Статистические показатели и теневая экономика // Российский экономический журнал. 1996. № 4.
- Панарин А.С. Российская политическая культура на пороге XXI века // Запад — Россия: культурная традиция и модели поведения. М., 1998.
- Панях Э. Стратегии теневой экономической деятельности. На примере экономического поведения мелких предпринимателей в Санкт-Петербурге // Проблемы, успехи и трудности переходной экономики / Под ред. М. Портного. М.: МОНФ, 2000. (Новая перспектива. Вып. XVI).
- Патрушев В. Бюджеты времени различных социальных групп и территориальных общностей // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. М.: Изд-во Института социологии РАН, 1998.

- Патрушев В.Д. Показатели отношения к труду: 1986—1995 годы // Социологический журнал. 1996. № 3—4.
- Патрушев В.Д., Бессокирная Г. П. Динамика основных ценностей повседневной деятельности и мотивов труда московских рабочих в 1990-е годы // Социологические исследования. 2003. № 5.
- Первый год президента Путина. Политика, идеология, экономика. М.: Фонд “Либеральная миссия”, 2001.
- Перова И. Дополнительная занятость: Масштабы, структура, характер // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1999. № 4 (42).
- Перова И., Хахулина Л. Неформальная вторичная занятость: масштабы, структура // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1997. № 6.
- Першин П.Н. Аграрная революция в России: Историко-экономическое исследование. М.: Наука, 1961.
- Пивоваров Ю., Фурсов А. Русская система и реформы // Pro et Contra. 1999. Т. 4. №4.
- Пилиховский А., Столбов В. Неформальная кооперация в сельских общинах // Социологические исследования. 2000. № 1.
- Полани К. О вере в экономический детерминизм // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999а.
- Полани К. Два значения термина “экономический” // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999б.
- Полань К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // Thesis. 1993. Т. 1. Вып. 2.
- Полань К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. А Васильева, С. Федорова, А Шурбелева. СПб.: Алетей, 2002а.
- Полань К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002б. Т. 3. № 2 ([www.ecsos.msses.ru](http://www.ecsos.msses.ru)).
- Поллак Р. Транзакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS. 1994. №6.
- Пономаренко А. Что означает статистический термин “теневая экономика” и как она отражается в национальных счетах // Вопросы статистики. 1995. № 6.
- Пономаренко А. Подходы к определению параметров “теневой экономики” // Вопросы статистики. 1997. № 1.

- Попов И. Переходный период российского импорта // Ведомости. 2001. 7 марта.
- Попова И. Вторичная занятость: случаи “вытеснения” // Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики / Под общ. ред. Т.И.Заславской. М.: МВШСЭН, 2002.
- Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период / Под ред. В. Кабалиной. М.: РОССПЭН, 1997.
- Радаев В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997а.
- Радаев В. Человек в домашнем хозяйстве // Социологические исследования. 1997г. № 4.
- Радаев В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.
- Радаев В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999а.
- Радаев В. По кругам теневой экономики // Деловой экспресс. 1999г. № 12.
- Радаев В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999в. Т. 4. Вып. 1.
- Радаев В. О социальных компромиссах и теневой экономике // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Логос, 1999г.
- Радаев В. Стратификационный анализ постсоветской России: неовеберинский подход // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России / Под ред. И. Бутенко. М.: Московский общественный научный фонд, 1999д.
- Радаев В. Кто поможет работающим бедным? // Pro et Contra. 2001а Т. 6. № 3.
- Радаев В. Издержки легализации // Эксперт. 2001б. № 40.
- Радаев В. Российский бизнес: на пути легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1.
- Радаев В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003а.
- Радаев В. Таможня дает добро? Российский бизнес на пути к легализации // Неформальная экономика в постсоветском пространстве: проблемы исследования и регулирования / Под ред. И. Олимпиевой, О. Панченкова. СПб.: ЦНСИ, 2003б.

- Радаев В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. 2003в. № 2.
- Римашевская Н.М. Гендерные аспекты социально-экономической трансформации в России // *Гендерный калейдоскоп* / Под общ. ред. М. Малышевой. М.: Academia, 2001.
- Розанваллон П. Новый социальный вопрос. Переосмысливая государство всеобщего благосостояния. М., 1997.
- Романов П. Формальные организации и неформальные отношения: Кейс-стади практик управления в современной России. Саратов, 2000.
- Рывкина Р. От теневой экономики к теневому обществу // *Pro et Contra*. 1999. Т. 4. №1.
- Рывкина Р., Коленникова О. Дисфункции государства и ослабление социальной безопасности населения России // *Вопросы экономики*. 2000. № 2.
- Селигмен А Проблема доверия / Пер. с англ. И. Мюрберг, J1. Соболевой. М.: Идея-Пресс, 2002.
- Сергеев В.М., Сергеев К.В. Механизмы эволюции политической структуры общества: социальные иерархии и социальные сети // *Политические исследования*. 2003. № 3.
- Синдяшкина Е. Занятость и рынок труда. Новые реалии, национальные приоритеты, перспективы. М.: Наука, 1998.
- Скотт Дж. Моральная экономика деревни // *Неформальная экономика: Россия и мир* / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
- Согомонов А.Ю. Жизненный мир успеха-и-неудач. Речевые практики и риторические рационализации достижительского успеха в повседневном дискурсе постсоветских профессионалов // *Современный социологический анализ*. М.: Московский общественный научный фонд, 1996.
- Сорокин П. *Общедоступный учебник социологии. Статьи разных лет*. М.: Наука, 1994.
- Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Пер. с англ. Б. Пинскер. М.: Catallaxy, 1995.
- Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активностей и организация разнообразия в постсоциалистических странах // *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу* / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.
- Струмилин С.Г. *Проблемы экономики труда*. М.: Наука, 1982.
- Таршис Е.Я. *Ментальность человека: подходы к концепции и постановка задач исследования*. М.: Институт социологии РАН, 1999.

Тевено Л. Организационная комплексность: конвенции координации и структура экономических образований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

Темницкий А. Дилеммы индивидуализма-коллективизма и партнерства-патернализма в сфере трудовых отношений / Трансформация экономических институтов в постсоветской России / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2000.

Теневая экономика: экономический и социальный аспекты: Проблемно-тематический сборник РАН ИНИОН / Отв. ред. и сост. И.Ю. Жилина. М., 1999.

Троцкий Л.Д. Преданная революция. М., 1991.

Успенский Г. Не случись// Собрание сочинений. Т. 5. М., 1956.

Уэллман Б. Место родственников в системе личных связей // Социологические исследования. 2000. № 6.

Фадеева О. Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в российском селе // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999а.

Фадеева О. Хозяйственные стратегии сельских семей // Социальная траектория реформируемой России: исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.П. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999б.

Филиппов П. Где бродит призрак приватизации // Рабочая трибуна. 1991. № 229.

Филиппова Е.И. Компактные поселения мигрантов в России: “за” и “против” // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России / Под ред. И. Бутенко. М.: Московский общественный научный фонд, 1999.

Хабермас Ю. Этика дискурса: замечания к программе обоснования // Моральное сознание и коммуникативное действие / Пер. с нем. Д. Складнева. СПб.: Наука, 2000.

Харт К. Неформальные доходы и городская занятость в Гане // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.

Хоменко Т. Статистические методы оценки теневой и неформальной экономик // Предпринимательство в России. 1998. № 4.

Чепуренко А. Малое предпринимательство в России//Мир России. 2001. №4.

Четвернина Т., Ломоносова С. Социальная защищенность наемных работников в новом частном секторе: мифы и реальность // Вопросы экономики. 2001. № 9.

- Чубайс И.Б. Как преодолеть идентификационный кризис. Россия в XXI веке // Мир России. 2000. № 2.
- Чураков А.Н. Анализ социальных сетей // Социологические исследования. 2001. № 1.
- Шабанова М. Сезонные сельские строители: кто они и каковы их проблемы. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН, 1985.
- Шабанова М.А. Социология свободы: трансформирующееся общество. М.: Московский общественный научный фонд, 2000.
- Шабанова М.А. Массовые адаптационные стратегии и перспективы институциональных трансформаций // Мир России. 2001. № 3.
- Шанин Т. Умом Россию понимать надо // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год / Под общ. ред. Т.Н. Заславской. М.: Логос, 1999а.
- Шанин Т. Эксплоярные структуры неформальная экономика современной России // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999б.
- Шанин Т. Обычное право в крестьянском сообществе // Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики / Под общ. ред. Т.Н. Заславской. М.: МВШСЭН, 2002а.
- Шанин Т. Социально-экономическая мобильность и история сельской России 1905—1930 гг. // Социологические исследования. 2002б. № 1.
- Шапиро И. Введение в типологию либерализма // Политические исследования. 1994. № 3.
- Шеломов Б.А. Реформа трудового законодательства // Трудовые отношения и коллективные действия в современной России: политические, правовые и социальные аспекты / Отв. ред. А.М. Кацва, П.М. Кудюкин, С.В. Патрушев. М.: Эдиториал УРСС, 1999.
- Шкаратан О.И. и др. Праца этакратизма против мифа о социализме // Квинт-эссенция. Философский альманах. М., 1992.
- Шкаратан О.И., Карачаровский В.В. Русская трудовая и управленческая культура: Опыт исследования в контексте перспектив экономического развития // Мир России. 2002. № 1.
- Шпотов Б. Политика использования западных технологий как фактор создания крупной индустрии в СССР // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 4.

Штейнберг И. Русское чудо: локальные и семейные сети взаимоподдержки и их трансформация // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.

Штейнберг И.Е. Реальная практика стратегий выживания сельской семьи — “сетевые ресурсы” // Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2002.

Шумпетер Й. История экономического анализа// Истоки. Вып. I. М.: Экономика, 1989.

Эвельсон Е. Судебные процессы по экономическим делам в СССР (шестидесятые годы). L.: Overseas Publications Interchange Ltd., 1986.

Эверс Х.-Д., Шрадер Х. От дилеммы торговцев к дилемме бюрократов: теория социального перехода от общества морали к обществу рынка // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. № 2.

Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория//THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3.

Эфендиев А.Г., Болотина И.А. Современное российское село: на переломе эпох и реформ. Опыт институционального анализа // Мир России. 2002. № 4.

Юнг КГ. Психоанализ бессознательного: Пер. с нем. М.: Канон, 1994.

Ядов В.А. Социальная идентификация личности в условиях быстрых социальных перемен // Социальная идентификация личности-2. Кн. 2 / Под ред. В.А. Ядова. М: Институт социологии РАН, 1994.

Ядов В.А. Солидарность россиян в повседневной жизни и в общегосударственном масштабе // Общество и экономика. 2002. № 12.

Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов // Вопросы экономики. 2002а. №11.

Яковлев А Добро пожаловать в постпереходную экономику! // Вопросы экономики. 20006. № 2.

Якубович В. Институты, социальные сети и рыночный обмен: подбор работников и рабочих мест в России // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. редактор В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2001.

Ackerman B. The Future of Liberal Revolution. New Haven, 1992.

Bach R. Mexican Immigration and the American State // International Migration Review. 1978. N 12 (Winter).

Becker G. A Theory of the Allocation of Time // *The Economic Journal*. 1965. Vol. 75.

Becker G. A Treatise on the Family. Cambridge; L.: Harvard University Press, 1991.

Becker G.S. A Treatise on the Family. Harvard: Harvard University Press, 1981.

Ben-Porath Y. Economics and the Family — Match or Mismatch? // *Journal of Economic Literature*. 1982. Vol. 20.

Berger J., Fisek M.H., Norman R.Z., Zeiditch M.Jr. Status Characteristics and Social Interaction: An Expectation States Approach. N.Y.: Elsevier, 1977.

Berk S.F. The Gender Factory. N.Y.: Plenum Press, 1985.

Beyond Regulation: the Informal Economy in Latin America / V. Tokman (ed.). Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1992.

Block F. The Roles of the State in the Economy // *The Handbook of the Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994.

Blood R.O., Wolfe D.M. Husbands and Wives. Glencoe: Free Press, 1960.

Boeke J.N. Economics and Economic Policy of Dual Societies. N.Y., 1953.

Boswell T. A Split Labor Market Analysis of Discrimination against Chinese Immigrants, 1850—1882 // *American Sociological Review*. 1986. Vol. 52.

Bott E. Family and Social Network. L.: Tavistock, 1957.

Braverman H. Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. N.Y., 1974.

Breman J. Towards a Dualistic Labour-polity? A Critical View on the Concept of Informal Sector. Rotterdam, 1976.

British Social Attitudes / R. Jowell, S. Witherpoon (eds.). Gower: Aldershot, 1985.

Bromley R. Introduction — the Urban Informal Sector: Why Is It Worth Discussing? // *World Development*. 1978. N 6.

Brown G., Harris T. The Social Origins of Depression. L.: Tavistock, 1978.

Brusco S. The 'Emilian' Model: Productive Decentralization and Social Integration // *Cambridge Journal of Economics*. 1982. N6.

Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1995.

- Cagan P. The Demand for Currency Relative to Total Money Supply // Journal of Political Economy. 1958. August.
- Carrier J. The Rituals of Christmas Giving // Unwrapping Christmas / D. Miller (ed.). Oxford: Clarendon Press, 1993.
- Carter M. Issues in the Hidden Economy: A Survey // Economic Record. 1984. Vol. 60. N 170.
- Castells M., Portes A. World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy // The Informal Economy / A. Portes, M. Castells, L. Benton (eds.). L.: The Johns Hopkins University Press, 1989.
- Chea C.S. Southeast Asian Refugees in Orange County: An Overview. University of California Press, 1985.
- Coleman J. A Rational Choice Perspective on Economic Sociology // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Collins J. Unwaged Labor in Comparative Perspective: Recent Theories and Unanswered Questions // Work Without Wages / J. Collins, M. Gimenez (eds.). N.Y.: University of New York Press, 1990.
- Commons J. Economics of Collective Action. Madison: University of Wisconsin Press, 1970.
- Davis J. Rules Not Laws: Outline of an Ethnographic Approach to Economics // New Approaches to Economic Life / B. Roberts, R. Finnegan, D. Gallie (eds.). Manchester: Manchester University Press, 1985.
- Demsetz H. The Cost of Transacting // Quarterly Journal of Economics. 1968. Vol. 82. February.
- Didion J. Miami. Simon and Schuster, 1987.
- Dilnot A.W., Morris C.N. What do We Know about the Black Economy? // Fiscal Studies. 1981. Vol. 2.N1.
- Doeringer P., Piore M. International Labor Market and Manpower Analysis. Lexington: Heath Lexington Books, 1971.
- Economic Crime in Russia / A. Ledeneva, M. Kurkchiyan (eds.). L.: Kluwer Law International, 2000.
- Elias N., Scotson J. The Established and the Outsiders: A Sociological Enquiry into Community Problems. L.: SAGE, 1994.
- Emerson R. Gifts// Collected Works. Vol. 3. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1983.

- Eskilson A, Wiley M. Sex Composition and Leadership in Small Groups // *Sociometry*. 1976. N 39.
- Esping-Andersen G. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Feige E. Defining and Estimating Underground and Informal Economics: The New Institutional Economics Approach // *World Development*. 1990. Vol. 18. N 7.
- Feige E.L. How Big is the Irregular Economy? // *Challenge*. 1979. N 22 (November-December).
- Feige E.L. The UK's Unobserved Economy: A Preliminary Assessment // *Journal of Economic Affairs*. 1981. Vol. 1. N 4.
- Feldbrugge F.J. *The Soviet Second Economy in a Political and Legal Perspective // The Underground Economies / E. Feige (ed.)*. Madison: University of Wisconsin, 1989.
- Fidler P., Webster L. *The Informal Sector of West Africa // The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa / L. Webster, P. Fidler (eds.)*. Washington: The World Bank, 1996.
- French J.R., Raven B.N. *The Bases of Social Power / Studies in Social Power / D. Cartwright, A. Arbor (eds.)*. Michigan, 1959.
- Freud D. *A Guide to Underground Economics // Financial Times*. 1979. 9 April.
- Freud S. *New Introductory Lectures on Psycho-analysis*. N.Y.: Norton, 1933.
- Frey B.S., Pommerehne W.W. *The Hidden Economy: State and Prospects for Measurements // Review of Income and Wealth*. 1984. Vol. 30.
- Gabor I., Galasi P. *Second Economy, State and Labour Market // Labour Market and Second Economy in Hungary / P. Galasi, G. Sziraczki (eds.)*. Frankfurt a. M.; N.Y.: Campus Verlag, 1985.
- Geerken M., Gove W. *At Home and at Work: The Family's Allocation of Labour*. Beverly Hills: Sage Publications, 1983.
- Geertz C. *Peddlers and Princes: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns*. Chicago: University of Chicago Press, 1963.
- Gershuny J. *Social Innovation and the Division of Labour*. Oxford: Oxford University Press, 1983.
- Gershuny J.I., Pahl R.E. *Work Outside Employment: Some Preliminary Speculations // New Universities Quarterly*. 1979. N 34.
- Giddens A. *Central Problems in Social theory: Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*. L.: Macmillan Press, 1979.

- Glazer N. *Ethnic Groups in America // Freedom and Control in Modern Society* / M. Berger (ed). N.Y.: Van Nostrand, 1954.
- Goode W. *The Family*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1964.
- Granovetter M. *The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78. N 6.
- Granovetter M. *The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View* / M. Granovetter, R. Swedberg (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder; Oxford: Westview Press, 1992.
- Gray J. *Liberalism. Essays in Political Philosophy*. L.; N.Y., 1991.
- Gregory C.A. *Gifts to Men and Gifts to God: Gift Exchange and Capital Accumulation in Contemporary Papua // Man*. 1980. N 15.
- Gronau R. *Home Production — A Survey // Handbook of Labor Economics*. Vol. I / O. Ashenfelter, R. Layard (eds.). Amsterdam: Elsevier Science Publishers BV, 1986.
- Gronau R. *Home Production: a Forgotten Industry // Review of Economics and Statistics*. 1980. N 62.
- Grossman G. *The Second Economy of the USSR // The Underground Economy in the United States and Abroad* / V. Tanzi (ed.). Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982.
- Grossman G. *A Tonsorial View of the Soviet Second Economy // The Soviet Economy on the Brink of Reform* / P. Wiles (ed.). Boston: Unwin Hyman, 1988.
- Grossman G. *Informal Personal Incomes and Outlays of the Soviet Urban Population // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries/A* Portes, M. Castells, L. Benton (eds.). L.: The Johns Hopkins University Press, 1989.
- Gutmann P. *Statistical Illusions, Mistaken Policies // Challenge*. 1979. N 22 (November-December).
- Gutmann P.M. *The Grand Unemployment Illusion // Journal of the Institute for Socioeconomic Studies*. 1979. Vol. 4. N 2.
- Gutmann P.M. *The Subterranean Economy // Financial Analysts Journal*. 1977. November-December.
- Harris C.C. *The Family and Industrial Society*. L.: Alien and Unwin, 1983.
- Hart K. *Informal Economy Opportunities and the Urban Employment in Ghana // Journal of Modern Africa Studies*. 1973. Vol. 11. N 1.

- Henry S. The Working Unemployed: Perspectives on the Informal Economy and Unemployment//Sociological Review. 1982. N 3.
- Hill M.S. Pattern of Time Use // Time, Goods, and Well Being / F.T. Juster, F. P. Stafford (eds.). Michigan: Surgey Research Center, 1983.
- Hofstede G. Culture's Consequences: Intern Differences in Work-related Values. L.: Sage, Beverly Hills, 1980.
- Homey K. Feminine Psychology. N.Y.: Norton, 1967.
- Huntington S. Conservatism as an Ideology // American Political Science Review. 1957. Vol. 51.
- Inkeles A., Levinson D.J. National Character: the Study of Modal Perconality and Socio-Cultural System's // Handbook of Social Psychology / G. Lindzery (ed.). Vol. 2. Cambridge, 1954. P. 970-1020.
- Jay A. Corporation Man. N.Y.: Random House, 1971.
- Johnson S., Kaufmann D., McMillan J., Woodruff C. Why Do Firms Hide? Bribes and Unofficial Activity After Communism. Stockholm School of Economics, 1999.
- Kanter R.M. Men and Women of the Corporation. N.Y.: Basic, 1977.
- Kardiner A. The Concept of Basic Personality Structure as an Operational Tool in the Social Science // The Science of Man in the World Crisis. N.Y., 1967. P. 107— 122.
- Karol K.S. Conversations in Russia // New Statesman. 1971. N 1.
- Katsenelinboigen A. Coloured Markets in the Soviet Union // Soviet Studies. 1977. Vol. 29. N1.
- Kertzner D. Household History and Sociological Theory // Annual Review of Sociology. 1991. N17.
- Kessler R., McCrae J. The Effect of Wives' Employment on the Mental Health of Married Men and Women //Journal of Health and Social Behavior. 1982. N 47.
- Kurkchian M. The Transformation oh the Second Economy into the Informal Economy// Economic Crime in Russia/A. Ledeneva, M. Kurkchian (eds.). L.: Kluwer Law International, 2000.
- Land H. The Family Wage // The Woman Question / M. Evans (ed.). L.: Fontana, 1981.
- Lensky G.E., Lensky J. Human Societies: An Introduction to Macrosociology. 3<sup>rd</sup> ed. McGRAW-HILL International Book Company, 1978.
- Lopata H.Z. Occupation Housewife. N.Y.: Oxford University Press, 1971.

- Luxton M. *More Than a Labour of Love*. Toronto: Women's Press, 1980.
- MacAfee K. *A Glimpse of The Hidden Economy in the National Accounts // Economic Trends*. 1980. N 316.
- Malinowski B. *Argonauts of the Western Pacific: An Account of Native Enterprise and Adventure in the Archipelagos of Melanesian New Guinea*. L.: Routledge and Kegan Paul, 1922.
- Mattera P. *Off the Books. The Rise of the Underground Economy*. L.; Sydney: Pluto Press, 1985.
- Matthews K. *National Income and the Black Economy // Economic Affairs*. 1983. July.
- Matthews K., Rastogi A. *Little More and the Moonlighters: Another Look at the Black Economy // Quarterly Economic Bulletin*. 1985. Vol. 6. N 2.
- Mead D., Morrisson C. *The Informal Sector Elephant // World Development*. 1996. Vol. 24. N10.
- Measuring the Non-Observed Economy. Handbook*. Paris: OECD, 2002.
- Melges F.T. *Time and the Inner Future. A Temporal Approach to Psychiatric Disorders*. N.Y., 1982.
- Mennel S. *All Manners of Food*. Basil Blackwell Inc., 1985.
- Miller J. *The Plight of Haitian Refugees*. Praeger, 1984.
- Mingione E. *Informalization, Restructuring and the Survival Strategies of the Working Class // International Journal of Urban and Regional Research*. 1983. N 3.
- Mingione E. *The History and Recent Sources of Irregular Forms of Employment // Underground Economy and Irregular Forms of Employment*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1990.
- Mingione E. *Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm*. Blackwell; Oxford, 1991.
- Moser C. *Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development? // World Development*. 1978. N 6 (September- October).
- Nee V., Nee B. *Longtime California: A Documentary Study of an American Chinatown*. N.Y.: Pantheon, 1973.
- O'Higgins M. *Measuring the Hidden Economy: A Review of Evidence and Methodologies*, Outer Circle Policy Unit, 1980.
- Oakley A. *The Sociology of Housework*. L.: Robertson, 1974.

- Olson M. *The Logic of Collective Action*. N.Y.: Schocken Books, 1968.
- Pahl J. *The Allocation of Money and the Structuring of Inequality Within Marriage* // *Sociological Review*. 1983. N 31.
- Pahl R. *Divisions of Labour*. Blackwell; Oxford, 1991.
- Pahl R.E. *Employment, Work and the Domestic Division of Labour*// *International Journal of Urban and Regional Research*. 1980. N 4.
- Pahl R.E. *Divisions of Labour*. Oxford: Basil Blackwell, 1984.
- Parry J. *The Gift, the Indian Gift and the "Indian Gift"* // *Man*. 1986. N 21.
- Parsons T. *Family, Socialisation and Interaction Process*. L.: Routledge and Kegan Paul, 1956.
- Pauly M. *The Economics of Moral Hazard* // *American Economic Review*. 1968. Vol. 58.
- Pleck J.H. *Working Wives, Working Husbands*. Beverly Hills: Sage Publications, 1985.
- Polanyi K. *The Livelihood of Man*. N.Y.: Academic Press, 1977.
- Portes A. *The Informal Economy and Its Paradoxes* // *The Handbook of the Economic Sociology* / N. Smelser, R S wed berg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Portes A, Benton L. *Industrial Development and Labor Absorption: A Reinterpretation* // *Population and Development Review*. 1984. N 10 (December).
- Portes A., Guamizo L. *Tropical Capitalists: U.S.-Bound Immigration and Small Enterprise Development in the Dominican Republic* // *Migration, Remittances, and Small Business Development, Mexico and Caribbean Basin Countries* / S. Diaz-Briquets, S. Weintraub (eds.). Boulder Westview, 1991.
- Portes A., Sassen-Koob S. *Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies* // *American Journal of Sociology*. 1987. Vol. 93. N1.
- Portes A., Sensenbrenner J. *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action* // *American Journal of Sociology*. 1993. Vol. 98. N6.
- Portes A., Stepick A. *City on the Edge: The Transformation of Miami*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press, 1993.
- Putnam R., Goss K. *Introduction* // *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society* / R.D. Putnam (ed.). Oxford: Oxford University Press, 2002.

- Radaev V. Urban Households in the Informal Economy //Explaining Post-Soviet Patchworks/ K. Segbers (ed.). Vol. 2. Aldershot: Ashgate, 2001.
- Rands T. The Division of Labor in Post-Soviet Russia. Paper Presented at (he Annual Meeting of the American Sociological Association, 1997.
- Recent Changes in the Use of Cash // Bank of England Quarterly Bulletin. 1984. Vol. 22. N 4.
- Renooy P.H. The Informal Economy: Meaning, Measurement and Social Significance. Amsterdam: Regioplan, 1990.
- Ridgeway C.L. Conformity, Grouporiented Motivation, and Status Attainment in Small Groups//Social Psychology. 1978. N 41.
- Robinson J.P. How Americans Use Time. N.Y.: Praeger, 1977.
- Rohozinski R. Networks and the dialectics of control [Доклад на конференции “Информационные технологии и социальное неравенство”. Женева, 1998. Июнь].
- Rose R. Getting by in Three Economies: the Resources of the Official, Unofficial and Domestic Economy. Glasgow: University of Strathclyde, 1983.
- Ross I. Why the Underground Economy is Booming // Fortune. 1978. N 98. 9 October.
- Sabel C. The Division of Labor in Industry. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Sassen-Coob S. The New Labor Demand in Global Cities // M.P. Smith (ed.). Cities in Transformation. Beverly Hill, 1984.
- Schiitz A. Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt: Eine Einleitung in die verstehende Soziologie. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1981.
- Scott J. The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. New Haven: Yale University Press, 1976.
- Scott J.C. Weapons of the Weak. New Haven, 1985.
- Shenfield S. How Reliable are Soviet Statistics on the Kolkhoz Markets? // Journal of Official Statistics. 1986. Vol. 2. N 2.
- Shleifer A., Vishny R. The Grabbing Hand: Government Pathologies and their Cures. Cambridge: Harvard University Press, 1998.
- Sik E. “Small Is Useful” or the Reciprocal Exchange of Labour // Labour Market and Second Economy in Hungary / P. Galasi, G. Sziraczki (eds.). Frankfurt a. M., N.Y.: Campus Verlag, 1985.

- Sik E. Reciprocal Exchange of Labour in Hungary // On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches / R.E. Pahl (ed.). Oxford: Basil Blackwell, 1989.
- Sik E. The Peculiarities of Research on the Hidden Economy in Hungary // Hidden economy in Hungary (The Hidden Economy As It Is Seen through the Households). Budapest: Hungarian Central Statistical Office, 1998.
- Sik E. Family, Household and Inter-household Network Coping with Economic Crises / Препринт WP4/2002/02. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
- Simon H.A. Theories of Bounded Rationality // Decision and Organization / C. McGuire, R. Radner (eds.). Amsterdam: North-Holland, 1972.
- Smith S. Britain's Shadow Economy. Oxford: Oxford University Press, 1986.
- Sorokin P. The Crisis of Our Age: The Social and Cultural Outlook. N.Y.: E. P. Dutton, 1941.
- Sowell T. Ethnic America: A History. N.Y.: Basic Books, 1981.
- Sztompka P. Trust: a Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Tanzi V. Underground Economy and Tax Evasion in the United States: Estimates and Implications//Quarterly Review. 1980. December.
- Tanzi V. A Second (and More Skeptical) Look at the Underground Economy in the United States // The Underground Economy in the United States and Abroad /V. Tanzi (ed.). Lexington, Massachusetts: Lexington Books, 1982.
- The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment / S. Sethuraman (ed.). Geneva: ILO, 1981.
- Thomas J. Informal Economic Activity. Michigan: The University of Michigan Press, 1992.
- Thomas W., Znaniecki F. The Polish Peasant in Europe and America / E. Zaretsky (ed.). Urbana: University of Illinois Press, 1984.
- Time Use Change in Finland in the 1980s. Helsinki: Central Statistical Office, 1990.
- Toffler A. The Third Wave. N.Y., 1980.
- Tokman V.E. Economic Development and Labour Market Segmentation in the Latin America Periphery // Journal of Inter-American Studies and World Affairs. 1989. Spring — Summer.
- Tokman V.E. The Informal Section in Latin America: from Underground to Legality // Beyond regulation: the Informal Economy in Latin America / V. Tokman (ed.). Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1992.

- Turner J.H. *The Structure of Sociological Theory*. 5th ed. Belmont, 1991.
- Wallerstein I. *The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis* // *Comparative Studies in Society and History*. 1974. N 16 (September).
- Weber M. *Economy and Society*. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978.
- Weeks J. *Policies for Expanding Employment in the Informal Urban Sector of Developing Economies* // *International Labour Review*. 1975. N 111.
- Wiles P. *What We Still do not Know about the Soviet Economy?* // *The CMEA Five-year Plans (1981 — 1985) in a New Perspective: Planned and Non-Planned Economies*. Brussels: NATO, 1982.
- Williamson O.E. *The Economics of Discretionary Behavior Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. N.Y.: Prentice-Hall, 1964.
- Williamson O.E. *The Economics of Antitrust: Transaction Cost Considerations* // *University of Pennsylvania Law Review*. 1974. Vol. 122. June.
- Williamson O.E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y.: Macmillan Publishing, 1983.
- Wittfogel K.A. *Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power*. New Haven: Yale University Press, 1959.
- Wright E.O. *A General Framework for the Analysis of Class Structure* // E.O. Wright (ed.). *The Debate on Classes*. L.: Verso, 1990.
- Young M., Willmott P. *Family and Kinship in East London*.L.: Routledge and Kegan Paul, 1957.
- Zeiditch M.Jr. *Role Differentiation in the Nuclear Family: A Comparative Study* // *Family, Socialization and Interaction Processes* / T. Parsons, R.F. Bales (eds.). Glencoe: Free Press, 1955.

**Барсукова, С. Ю.**

Б 26 Неформальная экономика: экономико-социологический анализ [Текст] / С. Ю. Барсукова; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. — 448 с. — Библиогр.: с. 423— 447. - 1000 экз. - ISBN 5-7598-0268-2 (в пер.).

Книга посвящена хозяйственной практике, которая не подчиняется формальным правилам, не учитывается статистикой и не подлежит налогообложению. Неформальная экономика рассматривается как целостная система, имеющая сложную внутреннюю структуру. Объектами изучения выступают предприятия, домохозяйства и индивиды, а в качестве сферы их деятельности рассматриваются рынок товаров и услуг, рынок труда, межсемейные обмены, домашнее производство и т.д. Систематизируется зарубежный и отечественный опыт изучения неформальной экономики, обобщаются теоретико-методологические и методические результаты таких исследований.

Для студентов и аспирантов, преподавателей и исследователей в области социологии, экономики, права; широкого круга читателей, интересующихся проблемами, связанными с домашней экономикой, а также вопросами теневизации и криминализации экономических отношений.

Книга может быть использована как учебное пособие по курсу “Социальные аспекты неформальной экономики”.

УДК 316.334.2

ББК 60.56

*Научное издание*

**Барсукова Светлана Юрьевна**

**Неформальная экономика:  
экономико-социологический анализ**

Зав. редакцией *Е.А. Рязанцева*

Редактор *Л. В. Зайченко*

Художественный редактор *А. М. Павлов*

Корректор *Е.Е. Андреева*

Компьютерная верстка *О.А. Иванова*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.

Подписано в печать 12.07.2004 г. Формат 60x88<sup>1</sup>/<sub>6</sub>. Гарнитура Таймс.

Печать офсетная. Уел. печ. л. 36,12. Уч.-изд. л. 27,08. Тираж 1000 экз.

Заказ №785. Изд. №338

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3

Тел.: (095) 772-95-71 Факс: (095) 772-95-71

Изд. лиц. ИД № 00510 от 01.12.99 г.

Отпечатано в ООО «МАКС Пресс».

105066, г. Москва, Елоховский пр., д. 3, стр. 2.

Тел. 939-38-90, 939-38-91, 928-10-42. Тел./факс 939-38-91.



## Барсукова Светлана Юрьевна

Выпускница экономического факультета Новосибирского государственного университета, кандидат социологических наук, доцент Государственного университета — Высшей школы экономики.

Автор более 70 научных работ, в том числе книги «Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего — к частному и разному» (1997) (в соавторстве).

УДК 316.334.2

ББК 60.56 Б 26



Подготовлено при содействии НФПК —  
Национального фонда подготовки кадров  
в рамках программы «Совершенствование  
социально-экономического образования в вузах»

Рекомендовано редакционно-издательским советом  
Государственного университета — Высшей школы экономики

Рецензенты:

кандидат экономических наук *Ю.В. Латов*;

кандидат экономических наук *А.М. Никулин*

ISBN 5-7598-0268-2

© С.Ю. Барсукова, 2004

© Оформление. Издательский дом  
ГУ ВШЭ, 2004